Молодий Вчений

ISSN 2304-5809

4 (19)
2015

ISSN (Print): 2304-5809
ISSN (Online): 2313-2167

Науковий журнал

«Молодий вчений»

№ 4 (19) квітень, 2015 р.

Частина 2

Члени редакційної колегії журналу:

Вікторова Інна Анатоліївна – доктор медичних наук (Росія)
Глущенко Олеся Анатоліївна – доктор філологічних наук (Росія)
Змерзлий Борис Володимирович – доктор історичних наук (Україна)
Іртищева Інна Олександрівна – доктор економічних наук (Україна)
Лебєдєва Надія Анатоліївна – доктор філософії в галузі культурології (Україна)
Марусенко Ірина Михайлівна – доктор медичних наук (Росія)
Морозенко Дмитро Володимирович – доктор ветеринарних наук (Україна)
Нетюхайло Лілія Григорівна – доктор медичних наук (Україна)
Пекліна Галина Петрівна – доктор медичних наук (Україна)
Романенкова Юлія Вікторівна – доктор мистецтвознавства (Україна)
Стратонов Василь Миколайович – доктор юридичних наук (Україна)
Шаванов Сергій Валентинович – кандидат психологічних наук (Україна)
Шайко-Шайковський Олександр Геннадійович – доктор технічних наук (Україна)
Шапошникова Ірина Василівна – доктор соціологічних наук (Україна)
Швецова Вікторія Михайлівна – кандидат філологічних наук (Росія)
Шерман Михайло Ісаакович – доктор педагогічних наук (Україна)
Яковлев Денис Вікторович – доктор політичних наук (Україна)
Яригіна Ірина Зотовна – доктор економічних наук (Росія)

Повний бібліографічний опис всіх статей журналу представлено у:
Національній бібліотеці України імені В.В. Вернадського,
Науковій електронній бібліотеці «КіберЛенінка»,
Науковій електронній бібліотеці Elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography

Журнал включено до міжнародних каталогів наукових видань і наукометричних баз:
РИНЦ, ScholarGoogle, OAJI, CiteFactor, Research Bible, Index Copernicus.
Index Copernicus (IC™ Value): 4.11 (2013)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 18987-7777Р від 05.06.2012 р.
видане Державною реєстраційною службою України

На обкладинці зображено музей писанкового розпису, неофіційна назва Музей «Писанка» – музей писанки знаходиться у місті Коломиї Івано-Франківської області. В колекції музею понад 6000 писанок з різних регіонів України та країн світу. Серед експонатів музею є також писанки з підписами відомих політичних діячів України. Музей писанкового розпису було створено на основі колекції писанок у Коломийському музеї народного мистецтва Гуцульщини і Покуття ім. Йосафата Кобринського. 23 вересня 2000 року під час 10-го Міжнародного гуцульського фестивалю музей було відкрито у спеціалізованому будинку, частиною якого є пам'ятник писанці, висота якого сягає 13,5 метрів, а діаметр 10 метрів. Таким чином коломийський пам'ятник є найбільшою писанкою у світі. Будівля була спроектована Ігорем Євстахієвичем Шуманом, оформляли ансамбль місцеві художники Василь Андрушко та Мирослав Ясінський. Приміщення музею виготовлене повністю з кольорового скла, а загальна площа утвореного таким чином вітражу більша за 600 квадратних метрів.

Відповідальність за зміст, добір та викладення фактів у статтях несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Матеріали публікуються в авторській редакції. Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та редакції журналу.

© Науковий журнал «Молодий вчений», 2015
© Дизайн, Видавничий дім «Гельветика», 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Меленчук Ю.Т.
Застосування економіко-математичних моделей в маркетинговому плануванні підприємств....... 8

Нещадим Л.Н., Тимчук С.В.
Туристическая привлекательность и предпосылки развития агротуризма в Украине....... 12

Нідзельська Т.Л.
Аналіз стратегічного потенціалу як основа розвитку підприємства....... 15

Опришко Р.Г.
Особливості процесів створення та ліквідації підприємств в Україні....... 19

Павленко О.П., Григоренко К.В.
Теоретичні підходи застосування податкових змін до системи спрощеного оподаткування та сплати податкових платежів сільськогосподарськими підприємствами....... 23

Поліщук І.Р., Колеснікова М.Л.
Оцінка фінансового стану підприємств кондитерської галузі: стратегічний аспект....... 26

Реверчук Н.Й., Дзямулич О.С.
Сутність та необхідність управління репутацією суб'єктів підприємництва....... 30

Ремига Ю.С.
Інформаційні системи та технології у забезпеченні управлінням вантажними перевезеннями....... 34

Romaniv I.F.
Social development as a strategic vector of social policy in the crisis....... 38

Сигида Л.О.
Практичні аспекти оцінки маркетингових каналів підприємств машинобудування....... 42

Соболєва Г.Г.
Ефективність системи стратегічного управління регіональним розвитком....... 48

Сокур Н.И., Гриценко Д.С.
Качество продукции как важный аспект в условиях рыночной экономики....... 51

Солодовник Г.В., Лемзякова В.Л.
Якісний та кількісний аналіз ризиків у сфері страхового бізнесу....... 55

Соцька Ю.І.
Фінансові стратегії у реалізації завдань підвищення конкурентоспроможності банків....... 58

Стельмащук Л.С.
Особливості прояву сучасних видів міграції населення....... 62

Ткаченко Т.П., Волинець Д.П.
Роль іноземних інвестицій в економіці України....... 66

Фоміна Д.Є., Сисюк Л.П.
Причини міжнародної трудової міграції....... 69

Хавар Ю.С., Сай В.М.
Сучасний стан формування ринку нерухомості України....... 73

Черничук Л.В., Скляр Є.В.
Інституційні аспекти побудови економічних процесів....... 79

Шевченко О.Л.
Аналіз джерел капіталізації бренда: маркетинговий і фінансовий аспекти....... 83

Штефан Л.Б., Мацедонська Н.В., Романенко О.М.
Вплив грошово-кредитної політики на пожвавлення кредитної діяльності комерційного банку....... 87

Юрій Е.О., Мартинюк Ю.О.
Вплив факторів виробництва на вартість підприємств....... 92

Яшкіна Н.В., Кузьменко Н. О.
Використання якісних методів аналізу конкурентоспроможності компаній на ринку віконних систем....... 95

ГЕОГРАФІЧНІ НАУКИ

Бургаз О.А.
Особливості взаємозв'язків інтенсивності сонячної діяльності та статистичної структури полів загального вмісту озону....... 100

Сергєєва Н.П.
Методичні основи побудови атрибутивних баз даних географічних інформаційних систем (на прикладі демографічних атрибутів)....... 104

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

Гадьмаші В.Р.
Сучасний стан та проблемні аспекти правового регулювання сімейних відносин в Україні та міжнародному сімейному праві....... 110

Кобзар В.В.
Вплив умов праці пенітенціарної системи на формування службово-професійних і особистих стереотипів поведінки її персоналу в службовому та соціальному середовищі....... 114

Лебедєва О.В.
Державна ідеологія: основні елементи та механізм реалізації....... 117

Легеза Є.О.
Адміністративно-правовий аспект реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізаційної підготовки та мобілізації 121

Лопатін А.В.
Судові помилки у цивільному судочинстві: постановка проблеми 124

Михалко І.С.
Загальна характеристика основних видів відпочинку засуджених 128

Надієнко О.І.
Пенсійне забезпечення як елемент системи соціального захисту: питання термінологічної визначеності 131

Паєнко О.А.
Міжнародно-правове регулювання охорони та захисту комерційної таємниці 136

Пашун С.О.
Юридичне закріплення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю 140

Рибікова Г.В.
Поняття та ознаки правової експертизи нормативно-правових актів 144

Фузік Г.В.
Суб'єкти права на комерційну і некомерційну діяльність 148

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCES

Melenchuk Y.T.
Application of economic and mathematical models in marketing planning in enterprises 8

Neshchadym L.N., Tumchyk S.V.
Tourist attraction and preconditions for the development of agrotourism in Ukraine 12

Nidzelska T.L.
Strategic potential analysis as basis of company development 15

Opryshko R.H.
Specifics of creation and liquidation of enterprises in Ukraine 19

Pavlenko O.P., Hryhorenko K.V.
Theoretical approaches of tax changes usage to simplified taxation system and payment of tax payments by agricultural enterprises 23

Polishchuk I.R., Kolesnikova M.L.
The evaluation of the financial position of enterprise of confectionary industry: strategic aspect 26

Reverchuk N.Y., Dzyamulych O.S.
Essence of and need for managing reputation of subjects of entrepreneurship 30

Remyha Y.S.
Information systems and technologies in support of freight transportation management 34

Romaniv I.F.
Social development as a strategic vector of social policy in the crisis 38

Syhyda L.O.
Practical aspects of marketing channels' assessment at the machine-building enterprise 42

Sobolieva H.H.
Effectiveness of the system of strategic management of regional development 48

Sokur M.I., Hrytsenko D.S.
Product quality as an important aspect in the conditions of market economy 51

Solodovnyk H.V., Lemziakova V.L.
Qualitative and quantitative analysis of risks in the field of insurance business 55

Sotska Y.I.
Financial strategies in the implementation of the targets of enhancing the competitiveness of banks 58

Stelmashchuk L.S.
Features of modern forms of migration 62

Tkachenko T.P., Volynets D.P.
The role of foreign investment in Ukraine 66

Fomina D.Y., Sysyuk L.P.
Causes of international labour migration 69

Khavar Yu.S., Sai V.M.
Modern status of real estate market formation in Ukraine 73

Chernychuk L.V., Sklyar E.V.
Institutional aspects of economic construction processes 79

Shevchenko O.L.
Analysis of brand capitalization sources: marketing and financial aspects 83

Shtefan L.B., Matsedonska N.V., Romanenko O.M.
Effects of monetary policy on the renewal of credit activities of commercial banks 87

Yurii E.A., Martyniuk Y.A.
Influence of factors of production on value of enterprises 92

Yashkina N.V., Kuzmenko N.A.
Using qualitative methods of analysis of competitiveness of companies in the window system market 95

GEOGRAPHICAL SCIENCES

Burhaz O.A.
Features of interaction of solar activity intensity and statistical structure of total ozone fields 100

Sergieieva N.P.
The methodical bases of the geographic information systems attributive databases construction (based on the demographic attributes) 104

LAW SCIENCES

Hadmashi V.R.
Current state and problematic aspects of legal regulation of family relations in Ukraine and international family law 110

Kobzar V.V.
The influence of penitentiary system working conditions on the formation of the service, professional and personal stereotypes of its staff's behavior in the service and social environment 114

Lebedieva O.V.
State ideology: the key elements and implementation mechanism 117

Leheza Ye.O.
Administrative and legal aspects of the right to alternative (non-military) service in Ukraine under mobilization training and mobilization....121

Lopatin A.V.
Miscarriages of justice in civil proceeding: formulation of the problem....124

Mykhalko I.S.
General characteristics of the types of rest of prisoners....128

Nadiienko O.I.
Pension provision as an element of social security: the problem of term definition....131

Paienko O.A.
International legal regulation and protection of trade secrets....136

Pashun S.O.
Legal consolidation of the right of the subject of an economic entity for a trade secret....140

Riabikova H.V.
The concept and characteristics of legal examination of legal acts....144

Fuzik H.V.
Subjects of the right to commercial and non-commercial activity....148

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 338

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В МАРКЕТИНГОВОМУ ПЛАНУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

Меленчук Ю.Т.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Для прогнозування економічних результатів заходів маркетингового планування та маркетингової діяльності на підприємстві широко використовуються економіко-математичні моделі. У статті за допомогою вихідних параметрів побудована регресійна модель на основі якої здійснено дослідження, як витрати на маркетингову діяльність впливають на собівартість продукції. За допомогою лінійної регресивної моделі показано, як витрати на маркетингову діяльність впливають на чистий прибуток підприємств машинобудівної галузі. Підсумком є побудована поліноміальна трендова модель витрат на маркетингову діяльність підприємств галузі. За допомогою поліноміально трендової моделі здійснено прогноз витрат на маркетингову діяльність до 2017 року.

Ключові слова: маркетингове планування, маркетингова діяльність, прогнозування, економіко-математичне моделювання, трендова модель.

Постановка проблеми. В умовах науково-технічного прогресу й удосконалення економічної системи країни прогнозування з допомогою економіко-математичного моделювання, стає одним із вирішальних наукових факторів формування стратегії і тактики суспільного розвитку. Економічні прогнози необхідні для визначення шляхів розвитку суспільства й економічних ресурсів, які покликані забезпечувати його досягнення, для виявлення найбільш ймовірних і економічно ефективних варіантів довгострокового, середньострокового і поточного планів, обґрунтування основних напрямків економічної і технічної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень. Загальна проблема підвищення ефективності маркетингового планування полягає у необхідності розробки та цілеспрямованого застосування сучасних моделей і методів управління маркетингом. Які б змогли істотно підвищити ефективність збутової діяльності підприємств та забезпечити їм досягнення конкурентних переваг на ринку.

Аналіз основних досліджень. Застосування економіко-математичних моделей в маркетинговому плануванні приділяють увагу такі науковці, як: А. Большаков, Є. Брігхем, Б. Грабовецький, І. Іванова, О. Іващука та інші.

Мета статті. Головної метою цієї статті є побудова регресійної моделі, лінійної регресійної моделі, поліноміальної трендової моделі та здійснення прогнозу витрат на маркетингову діяльність.

Виклад основного матеріалу. Застосовуючи сучасний інструментарій економіко-математичного моделювання, здійснимо дослідження впливу витрат на маркетингову діяльність та фінансові чинники підприємств машинобудівної галузі (на прикладі ТОВ «Шредер» та ПАТ «Іскра») на основі методології регресійного аналізу, який дозволяє вивчати ступінь кореляційного впливу та відповідно міру залежності результуючого показника від чинника що на нього впливає. Відповідно до вхідних даних, представлених у таблицях 1та 2 побудуємо регресійні моделі впливу витрат на маркетингову діяльність машинобудівних підприємств на такі важливі чинники, як: чистий дохід, собівартість продукції та витрати на збут.

Використовуючи для розрахунків сучасне програмне забезпечення, побудуємо лінійну регресійну модель залежності впливу витрат на маркетингову діяльність на чистий прибуток підприємств машинобудування (на прикладі ПАТ «Іскра» та ТОВ «Шредер»). Фрагмент розрахункових даних регресійної моделі представимо на рисунку 1.

Таблиця 1

Вхідні параметри для побудови регресійної моделі машинобудівного підприємства ПАТ «Іскра»

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Чистий дохід, (тис. грн)	246762	297501	313218	323382	329617
Собівартість продукції, (тис. грн)	176392	220633	239288	268046	266050
Витрати на збут, (тис. грн)	8559	12789	13065	10915	10810
Витрати на маркетингову діяльність, (тис. грн)	14805	17850	18793	19402	19777

Джерело: розроблено автором за даними ПАТ «Іскра»

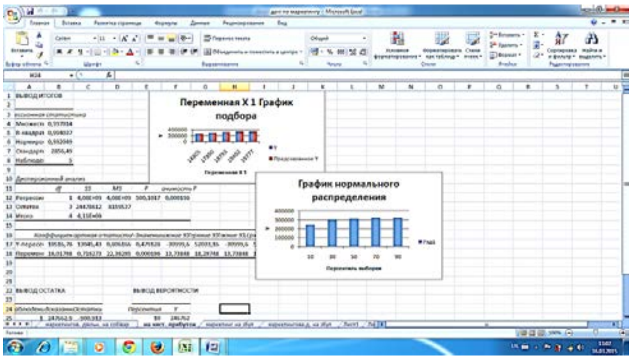

Рис. 1. Розрахункові дані залежності впливу витрат на маркетингову діяльність на чистий прибуток підприємств машинобудування (на прикладі ПАТ «Іскра» та ТОВ «Шредер»)

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи розрахункові дані до регресійної моделі, можна константувати, що коефіцієнт регресії даної моделі становить $R^2 = 0,99$, що вказує на адекватність побудованої регресійної моделі та коефіцієнт кореляції D = 0,99, що вказує на прямолінійний зв'язок, майже 100% вплив витрат на маркетингову діяльність на чистий прибуток підприємства.

Лінійна регресійна модель впливу витрат на маркетингову діяльність на чистий прибуток підприємств машинобудівної галузі має наступне математичне представлення:

$$y = 10516,78 + 16,0_{2x} \quad (1)$$

© Меленчук Ю.Т., 2015

Графічне представлення регресійної залежності впливу маркетингових витрат на чистий прибуток підприємства представимо на рисунку 2.

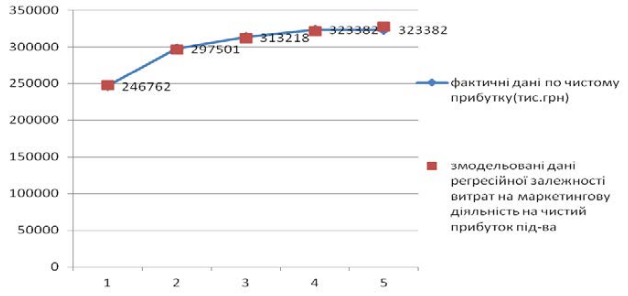

Рис. 2. Фактичні та змодельовані дані на основі регресійної залежності впливу витрат маркетингової діяльності на чистий прибуток підприємств машинобудівної галузі

Джерело: розроблено автором

Помилка апроксимації даної регресійної моделі становить E ≈ 5,2%, що є в межах норми та вказує на належну апроксимацію даних.

Здійснимо дослідження впливу витрат на маркетингову діяльність підприємства на собівартість продукції машинобудівних підприємств, використовуючи інструментарій економіко-математичного моделювання на основі регресійної залежності.

Коефіцієнт детермінації даної регресійної моделі становить $R^2 = 0{,}96$, що є досить високим показником та вказує на адекватність побудованої моделі, коефіцієнт кореляції маркетингових витрат та собівартості продукції даної регресійної моделі становить $D = 0{,}97$, що вказує на досить тісний зв'язок та міру впливу між показниками. На рисунку 3 представимо графічну інтерпретацію регресійної моделі впливу маркетингових витрат на собівартість продукції підприємств машинобудівної галузі.

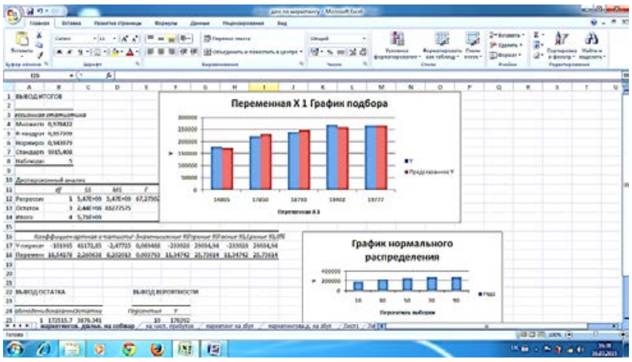

Рис. 3. Розрахункові дані для побудови регресійної залежності впливу маркетингових витрат на собівартість продукції підприємств машинобудівної галузі

Джерело: розроблено автором

Математичне представлення лінійної регресійної моделі впливу маркетингових витрат на собівартість продукції підприємств машинобудівної галузі:

$$y = -101995 + 18{,}5_{4x} \quad (2)$$

Як видно з лінійної регресійної моделі, вплив витрат на маркетингову діяльність та собівартість продукції підприємств машинобудівної галузі є оберненою величиною, оскільки $a_0 = -101995$, це означає, що якщо сума маркетингових витрат збільшиться на певну величину, то майже на цю ж величину зменшиться собівартість продукції підприємств машинобудівної галузі, оскільки кореляція між цими показниками $D = 0{,}97$, що вказує на досить тісний зв'язок та міру впливу між показниками. Дане дослідження, представлене у нашій роботі є досить цікавим методом диверсифікації зменшення собівартості продукції підприємств машинобудівної галузі та відповідно посилення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі через збільшення витрат на маркетингові дослідження.

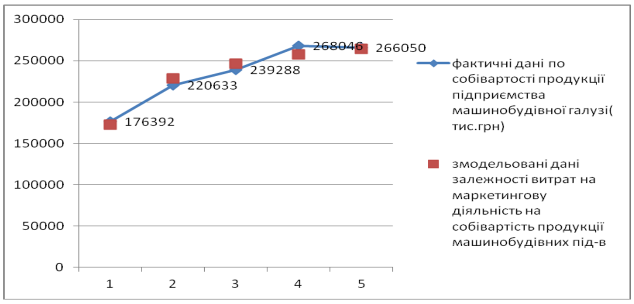

Рис. 4. Фактичні дані по собівартості продукції підприємств машинобудівної галузі та змодельовані дані впливу маркетингових витрат на собівартість продукції

Джерело: розроблено автором

Наступним вектором диверсифікації маркетингових досліджень на підприємствах машинобудівної галузі є дослідження впливу маркетингових витрат на витрати та збут підприємств машинобудування України.

Використовуючи сучасний інструментарій економіко-математичного моделювання на основі регресійного аналізу та з застосуванням сучасного інформаційного забезпечення, та вхідні параметри моделі представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Вхідні дані для моделювання регресійних залежностей на прикладі підприємства машинобудівної галузі на прикладі ТОВ «Шредер»

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Чистий дохід, (тис. грн)	19982	22951	31711	34424	32650
Собівартість продукції, (тис. грн)	13551	16525	23194	25848	23644
Витрати на збут, (тис. грн)	1643	2188	2413	2809	2134
Витрати на маркетингову діяльність (тис. грн)	999	1147	1585	1721	1632

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Шредер»

Використовуючи дані представлені у таблиці 2 та сучасне інформаційне забезпечення, представимо розраховані показники до регресійної моделі на рисунку 5.

Здійснюючи аналіз розрахункових даних регресійної моделі впливу маркетигових витрат на витрати та збут підприємств машинобудівної галузі можна стверджувати, що коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0.65$, що є значущим показником та вказує на адекватність побудованої моделі, коефіцієнт кореляції становить $D = 0{,}80$ що вказує на високу щільність зв'язку між такими фінансовими чинниками підприємтва машинобудівної галузі як витрати на маркетингові дослідження та витрати на збут.

Лінійна регресійна модель має таке математичне представлення:

$$y = 723{,}7129 + 1{,}06_{8x} \quad (3)$$

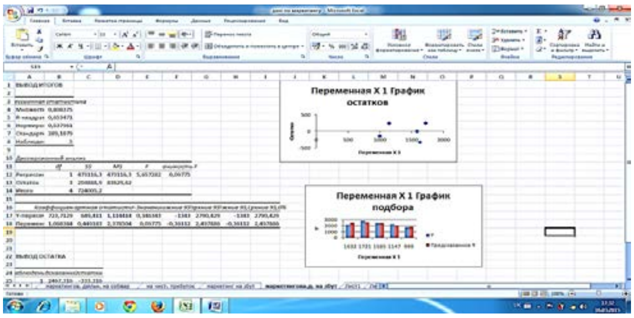

Рис. 5. Фрагмент розрахунокових параметрів регресійної моделі впливу маркетигових досліджень на витрати та збут підприємств машинобудівної галузі

Джерело: розроблено автором

Графічну інтерпритацію даної регресійної моделі представимо на рисунку 6.

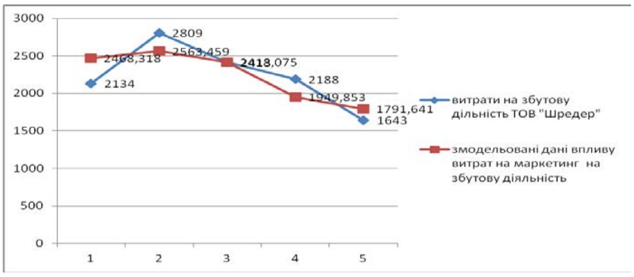

Рис. 6. Фактичні витрати на збутову діяльність підприємства машинобудівної галузі на прикладі ТОВ «Шредер» та змодельовані дані впливу витрат на маркетингову діяльність підприємства на витрати на збут продукції підприємств машинобудування України

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи лінійну регресійну модель (рис. 6) витрат на маркетингову діяльність підприємства на витрати на збут продукції підприємств машинобудування України на прикладі машинобудівного підприємства ТОВ «Шредер» можна стверджувати, що залужність є прямолінійна, оскільки коефіцієнт a_0 = 723,7129 тобто є додатнім числом, тобто якщо в подальшій маркетинговій стратегії буде тенденція до збільшення витрат на маркетигові дослідження, то і витрати на збутову діяльність підприємств машинобудівної галузі буде також збільшуватись.

Для подальшої оптимізації маркетигової стратегії підприємств машинобудівної галузі здійнимо прогноз витрат на маркетигову діяльність застосовуючи інструментарій економіко-математичного моделювання на базі тредового аналізу.

При аналітичному вирівнюванні динамічного ряду фактичні значення рівнів замінюються значеннями, обчисленими на основі певної функції $Y = f(t)$, яку і називають трендовим рівнянням. Вибір типу функції ґрунтується на попередньому аналітичному аналізі суті явища. Продовження виявленої тенденції за межі ряду динаміки називають екстраполяцією тренду. Знаходження проміжних значень ряду динаміки мають назву інтерполяції ряду динаміки.

Якщо має місце рівномірний розвиток економічних процесів підприємств машинобудівної галузі, то найчастіше описують лінійною моделлю тренду, яка описується такою залежністю:

$$x(t) = a + bt,\ a \geq 0, \tag{4}$$

де а – теоретичний рівень базового року;

b – постійний щорічний абсолютний приріст:

$$b = \frac{dx(t)}{dt} = \delta. \tag{5}$$

Темп приросту динамічних економічних процесів, яку описують лінійною моделлю тренду:

$$\hat{\rho}(t) = \frac{dlnx(t)}{dt} = \frac{b}{a + bt} \tag{6}$$

Якщо апроксимується динаміка минулого розвитку (ретроспективний аналіз), то параметри а і b можуть збігатися з фактичним рівнем базового року Q_0 і середнім абсолютним приростом відповідно [1, 2].

При $b \geq 0$ маємо модель рівномірного зростання, при $b \leq 0$, модель рівномірного спадання.

До рівномірного розвитку відносяться також процеси, які характеризуються незначними коливаннями абсолютних приростів. Для опису динаміки таких процесів використовують комбіновані трендові моделі. Розглянемо такі з них:

- Комбінована лінійно-гіперболічна модель тренду, яка визначається за формулою:

$$x(t) = a + bt + \frac{c}{t}. \tag{7}$$

- Абсолютний приріст динаміки, яку описують лінійно-гіперболічною моделлю:

$$\hat{\delta}(t) = b - \frac{c}{t^2}. \tag{8}$$

Очевидно, що характер розвитку в початкові періоди (при малих t) залежить від знака параметра с. Якщо $c \geq 0$, то з плином часу абсолютний приріст монотонно зростає, при $c \leq 0$, абсолютний приріст з плином часу монотонно спадає. В подальші періоди часу розвиток стабілізується і наближається до рівномірного:

$$\lim_{t \to \infty} \hat{\delta}(t) = b \tag{9}$$

Абсолютний приріст динаміки, яку описують параболічно-логарифмічною моделлю:

$$\hat{\delta}(t) = \frac{b + 2clnt}{t} \tag{10}$$

Характер розвитку визначають за знаком та величиною параметрів b та с. З плином часу розвиток наближається до рівномірного з нульовим абсолютним приростом:

$$\lim_{t \to \infty} \hat{\delta}(t) = 0. \tag{11}$$

На основі представлених математичних моделей здійснимо прогноз даних витрат на маркетингову діяльність підприємства машинобудівної галузі на прикладі ПАТ «Іскра» на основі поліноміального тренду зі ступенем 2.

Графічне представлення трендової моделі представимо на рисунку 7.

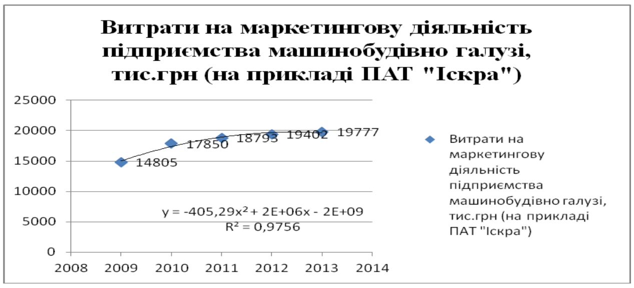

Рис. 7. Поліноміальна трендова модель витрат на маркетингову діяльність підприємства машинобудівної галузі на прикладі ПАТ «Іскра»

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи коефіцієнт детермінації даної трендової моделі R^2 = 0.98, можна сказати про високу

ступінь адекватності побудованої моделі та можливість здійснювати прогноз даних на основі полінома моделі.

Рис. 8. Прогноз витрат на маркетингову діяльність на основі поліноміального тренду до 2017 року на прикладі підприємства ПАТ «Іскра»

Джерело: розроблено автором

Застосовуючи рівняння поліноміального тренду здійснимо прогноз витрат на маркетингову діяльність на найближчу перспективу до 2017 року, графічне предствленння розрахунків на основі поліноміального тренду представимо на рисунку 8.

Аналізуючи прогнозовані дані витрат на маркетингову діяльність на найближчу перспективу до 2017 року можні стверджувати, що динаміка витрат є позитивною, тобто витрати на маркетингову діяльність зростуть з показника 19777 тис. грн. у 2013 році до 26087 тис. грн. у 2017 році.

Таким чином, підсумовуючи усе вище сказане, можна зробити висновок, інструментарій математичного моделювання не дає однозначних відповідей чи рекомендацій, проте сприяє проведенню імітаційних розрахунків із використанням моделей при виборі різноманітних співвідношень параметрів або сценаріїв дій.

Список літератури:

1. Большаков А. С. Моделирование в менеджменте: Учебн. пособие / А. С. Большакова. – М.: ИЗД «Филин», 2000. – 464 с.
2. Бояч Б. Многомерные статистические методы экономики / Б. Бояч. – М.: Статистика, 1979. – 317 с.
3. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Бріхкем: Пер. з англ. – К.: «Молодь», 1997. – 1000 с.
4. Вагнер Г. Основы моделирования операций // Г. Вагнер. – Т. 1-3. – М.: Мир, 1972-1973.

Меленчук Ю.Т.
Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В МАРКЕТИНГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
Для прогнозирования экономических результатов мероприятий маркетингового планирования и маркетинговой деятельности на предприятии широко используются экономико-математические модели. В статье с помощью выходных параметров построена регрессионная модель на основе которой проведено исследование, как расходы на маркетинговую деятельность влияют на себестоимость продукции. С помощью линейной регрессивной модели показано, как расходы на маркетинговую деятельность влияют на чистую прибыль предприятий машиностроительной отрасли. И как итог построена полиномиальная трендовая модель затрат на маркетинговую деятельность предприятий отрасли. С помощью полиномиальной трендовой Модели осуществлен прогноз расходов на маркетинговую деятельность в 2017 году.
Ключевые слова: маркетинговое планирование, маркетинговая деятельность, прогнозирования, экономико-математическое моделирование, трендовая модель.

Melenchuk Y.T.
Ternopol Ivan Pul'uj National Tehnical University

APPLICATION OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS IN MARKETING PLANNING IN ENTERPRISES

Summary
Economic and mathematical models are widely used to predict economic performance of measures of marketing planning and marketing activities of the company. Using output parameters, the author constructed a regression model. On the basis of this model she conducted a research on how the cost of marketing activities affects the cost of production. Linear regression model enables to show how the cost of marketing activities affects net earnings of engineering industry enterprise. As a result, the author constructs a polynomial trend model of cost of marketing activities of the industry. Using polynomial trend model, the costs for marketing activities by 2017 are forecasted.
Keywords: marketing planning, marketing activity, forecasting, economic modeling, trend model.

УДК 379.85:504.062

ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Нещадим Л.Н., Тимчук С.В.
Уманский национальный университет садоводства

В статье анализируется привлекательность и предпосылки для развития агроэкотуризма в Украине. Было исследовано основные активные и пассивные потоки туристов и их возможное накопление. Обоснована целесообразность расширения туристической деятельности на селе.

Ключевые слова: Турист, привлекательность, агротуризм, экономика, активный поток, прибыль.

Постановка проблемы. Как особая отрасль экономики Украины туризм имеет важное значение, которое базируется на интегрированном использовании производственно-экономического и трудового потенциала других отраслей общественного производства и природных ресурсов. Его развитие влияет на такие секторы экономики, как транспорт, агропромышленный комплекс, торговля, связь, строительство, и является одним из самых перспективных направлений структурной переориентации экономики Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами развития международного туризма занимались ведущие украинские и зарубежные ученые, а именно: М.П. Сайт для, А.А. Любимцева, В.В. Худо, Н.В. Черненькая, В.Ф. Кифяк, Г.М. Долматов, В.С. Сенин, А.Н. Ильина и др. Но, невзирая на большое количество публикаций, в научной литературе отсутствуют исследования, дающие достаточно глубокий анализ агротуризма и характеристика современных тенденций его развития.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Туризм является одной из наиболее динамичных и перспективных отраслей мировой экономики. Его доля составляет около 12% мирового валового внутреннего продукта, 7% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами. По прогнозам экспертов ВТО, число поездок в мире к 2020 году достигнет 1,6 миллиарда туристских прибытий, из которых 717 млн. придется на Европу [8, 11].

Развитие международного туристического бизнеса позволил многим странам с менее привлекательными, чем в Украине, природными и культурно-историческими предпосылками повышения уровня социально-экономического развития. Современные туристические ресурсы, которыми обладает Украина, способствуют ее вхождению на мировой туристический рынок. Однако даже значительный туристический потенциал еще не дает гарантии успешного развития туристической индустрии. Для повышения эффективности работы туристической сферы экономики необходимо регулировать этим процессом как на общенациональном уровне, так и в регионах.

Одной из главных задач туристической привлекательности Украины является создание высокоразвитой сферы обслуживания. Это позволит полнее удовлетворять потребности рекреантов, в частности, создавать лучшие условия для отдыха и досуга.

На сегодняшнее время сфера туризма характеризуется как «феномен XXI века», Который стал неотъемлемой частью жизни большинства людей в мире и одним из ведущих направлений социально-экономической деятельности большинства стран. Глобальность туризма и его приоритетность в мировой экономике свидетельствуют как динамика мировых туристических потоков (рост 4-5% в год), так и доходы от туризма, составляющих 6,5% мирового экспорта и 18% международной торговли услугами.

Формулирование целей статьи. Для Украины туристическая сфера является очень весомым фактором дальнейшего социально-экономического развития как внутри государства, так и во внешнеэкономической деятельности. Перспективным направлением создания туристической привлекательности страны является формирование конкурентоспособного продукта на международном туристическом рынке, обеспечение на этой основе комплексного развития территорий при сохранении экологического равновесия и историко-культурного наследия.

Изложение основного материала исследования. В Украине есть все предпосылки для создания прибыльной туристической базы и повышения туристической привлекательности:
- удобное географическое положение;
- богатый рекреационный потенциал;
- большое количество исторических и культурных памятников.

По данным статистических служб (01.01.2014 г.) Украинский туристический рынок находится на стадии становления. Его состояние определяется социально-экономическими и политическими процессами, которые происходят в стране.

Наряду с другими экономически важными отраслями в Украине, туризм оказывает существенное влияние на развитие государства:
- способствует созданию новых рабочих мест;
- одна из доходных статей государственного бюджета;
- способствует поступлению иностранной валюты в страну;
- соотносит прибыльность и экологическое равновесие;
- активно стимулирует развитие ряда отраслей экономики.

Учитывая большое значение туристической отрасли, Украинское государство задекларировало ее одним из приоритетных направлений развития национальной экономики. Но вместе с тем Украина, имея все предпосылки, не уделяли должного внимания развитию туризма. В связи с такой ситуацией вопросы проведения качественной оценки и регулирования туристической привлекательности региона приобретают значительную актуальность.

По статистическим данным Украины значительное количество уникальных и эстетически привлекательных природных ландшафтов, пригодных для длительного отдыха и приключенчество в сочетании с местными памятниками культуры и природы:
- горные территории Карпат (горнолыжные центры);

© Нещадим Л.Н., Тимчук С.В., 2015

- приморские ресурсы морских прибрежных территорий Одесской, Николаевской, Херсонской, Запорожской и Донецкой областей;
- большое количество речных ресурсов и живописных озер;
- природные водопады;
- огромное количество культурно-исторических ресурсов.

По состоянию на 1 января 2014 года в Украине насчитывается более 200 000 объектов познавательного туризма, более 300 музеев [1, 4, 6, 7].

Мировую славу достигли украинские историко-культурные заповедники (Киево-Печерский, Переяслав-Хмельницкий, Хортица, Поле Полтавской битвы) и историко-архитектурные заповедники (Львовский, Каменец-Подольский, Новгород-Северский, Софиевский). Важное значение имеют дворцово-парковые комплексы, старинные замки (Мукачевский на Закарпатье, Луцкий на Волыни), крепости (Хотинская на Буковине, Каменецкая на Подолье), остатки древних городов, места паломничества (Печерская, Почаевская Лавры, г. Умань). И это далеко не окончательный перечень природных и историко-культурных туристических ресурсов Украины.

Одним из важных и перспективных направлений повышения туристической привлекательности в Украине агротуризм. Вопрос возрождения села на данном этапе развития приобретает все большую актуальность, а изобретение перспективного, и, возможно, даже нестандартного решения данной проблемы становится просто насущной необходимостью. Таким решением может стать развитие агротуризма в сельской местности, успешно функционирует и развивается в большинстве стран мира [2, 5, 8].

В процессе изучения важность внедрения и развития агротуризма в Украине следует рассматривать такое понятие как «уровень туристической привлекательности территории» [8]. В определенной степени любая территория с имеющимися туристическими ресурсами будет привлекательной для потенциальных туристов. Для формирования метода оценки уровня туристической привлекательности необходимо конкретизировать компоненты, по которым будет проводиться такая оценка.

Главной задачей данного исследования является определение фактической (реальной) туристической привлекательности сельской местности Украины, а также потенциальной туристической привлекательности территории для формирования системы действий по использованию в полной мере возможностей развития туристической индустрии агропромышленными предприятиями в пределах соответствующей территории.

Для планирования и разработки программ развития агротуризма области целесообразно определить потенциальную туристическую привлекательность, то есть, какого уровня развития может достичь туристическая индустрия в сельской местности Украины и который можно в итоге получить социально-экономический эффект, а также целесообразно развивать агротуристической отрасль именно в данном регионе [6. 8, 11].

Сравнив имеющийся потенциал развития агротуризма в Украине с другими странами, можно принять оптимальное решение о возможности получения социально-экономического эффекта от его развития. Для этого необходимо исследовать большое количество факторов, которые влияют на уровень привлекательности данной территории для туристов, и определить показатели, по которым следует оценивать ее компоненты [9, 10].

Поскольку целью управления динамикой развития туристической индустрии является создание условий для стабильного повышения турпривлекательности территории, то эти показатели должны прогнозировать уровень развития туристической отрасли и позволять определить этот уровень по всем аспектам. Чтобы учесть факторы и определить степень влияния каждого из них на возможность повышения потенциальной привлекательности территории, необходимо применить методику перевода значительного количества отдельных показателей к количеству обобщающих показателей [4].

В последние годы на селе наблюдаются негативные тенденции в использовании трудового потенциала. Участие населения в общественном производстве и личном подсобного хозяйстве сопровождается низким уровнем производительности труда. В сельскохозяйственном производстве Украины занято 4900000. Чел., Или 24,4% от общей численности, что значительно больше, чем в развитых странах мира, а производительность труда в 5-7 раз ниже. В отраслях сельской социальной инфраструктуры работает 840 тыс. Чел. Массовым явлением в Украине стала работа на приусадебных и садово-огородных участках, в которой принимают участие, по оценкам специалистов, более 80 процентов всех семей [10].

Сегодня уровень финансирования социальной инфраструктуры села в большей степени зависит от местных бюджетов, которые, в свою очередь, зависят от производственной деятельности предприятий, функционирующих на территории соответствующих местных советов.

Кроме того результаты исследований В. Горевого и вторых ученых определяют:
- «Что уровень благоустройства сельского жилья по большей части не соответствует современным требованиям»;
- «В неудовлетворительно состоянии в селе находятся объекты образования, здравоохранения и культуры» [9];
- «Доступность сельского населения к услугам социальной направленности из года в год постоянно снижается, также ухудшается их ассортимент и качество» (46,5% общего количества сел без фельдшерско-акушерских пунктов, Лишь 31,2% сел обеспечены детскими учреждениями, 48,7% – школами, 57,8% – учреждениями культуры клубного типа) [11] и др.

На сегодняшний день Единственным директивным документом, Который направлен на развитие сельских территорий является Постановление кабинета Министров Украины от 29 сентября 2007 № 1158 «Об утверждение целевой программы развития украинского села на период до 2015 гг.» (с дополнениями). Указанное Постановление предусматривает меры по развитию сельского туризма и возрождения подсобных промыслов и ремесел [8, 11].

Разграничены понятия «сельский туризм», «зеленый туризм», «агротуризм», «экологический туризм», которые раскрываются в законах Украины «О туризме», «О личном крестьянском хозяйстве», в проекте Закона Украины «Об аграрном туризме и агротуристической деятельности» (2012 г.); в проекте Закона Украины «О сельском аграрном туризме» (2010 г.), в проекте Закона «О сельском зеленом туризме» (2012 г.); Законе Украины «О сельском аграрный туризм» (2005 г.) [8, 10, 11].

Во всех этих документах:
- разделяют понятия «аграрный туризм» и «зеленый сельский туризм»;
- если с понятием «аграрный туризм» все более или менее однозначно, то понятие «сельский», «зе-

леный» и «зеленый сельский» в законодательстве Украины до сих пор четко не определены;

- наиболее точное определение аграрного туризма предоставляется в проекте Закона Украины «О сельском аграрном туризме» 2010, где указывается на «временный выезд лица с места жительства в сельскую местность в оздоровительных, познавательных или иных целях без осуществления оплачиваемой деятельности [1, 2, 3].

Сельский зеленый туризм, который стал средством проведения досуга в сельской местности, набирает все большую популярность в рекреационных регионах Украины. По оценкам Союза содействия развитию зеленого туризма в Украине, с более шести миллионов сельских жилых домов каждый десятый может принять отдыхающих. Однако, по данным государственных статистических служб, 2013 было зарегистрировано только 230 физических лиц, которые предоставляли такие услуги. «Зеленые» усадьбы создано в Ивано-Франковской области (158), во Львовской (31), в Черновицкой 17 [10].

Для сравнения: в Польше агротуризмом занимаются около 12 тыс. Хозяйств, во Франции, Англии и Германии – не менее 20 тыс. В каждой стране. В Украине «принимающая сторона» в основном сосредоточена в традиционных туристических регионах: Крыму, Приазовье и Карпатах, где и сконцентрированы около 90% сельских туристических усадеб.

Целесообразность развития сельского туризма в Украине определяется следующими обстоятельствами:

1) значительными природно-рекреационными ресурсами местности;

2) ростом популярности альтернативных видов туризма;

3) значительным жилым фондом на селе;

4) относительной дешевизной сельского зеленого туризма;

5) необходимостью повышения уровня доходов и занятости населения;

6) необходимости в преодолении социального пессимизма на селе;

7) потребностью в модернизации инженерной и транспортной инфраструктуры сельских территорий.

Выводы из данного исследования и перспективы. Таким образом, подводя итог по выше изложенному материалу, можно с уверенностью говорить о том, что в Украине есть все основания для развития мощной туристической отрасли в сельской местности региона. Сравнение природных, культурно-исторических и социально-экономических рекреационных ресурсов позволяет заметить некоторую неравномерность и несогласованность их размещения. Но это не является недостатком для их регионального использования и развития сельской рекреации, поскольку позволяет специализировать ее на формирование различных видов деятельности и охватить все большие территории рынком сельских туристических услуг.

Сельский зеленый туризм с каждым годом приобретает все большую популярность как в мире, так и в нашей стране. Он позволяет, с одной стороны, активизировать малообеспеченные слои населения, которые могут рассчитывать на относительно дешевый отдых, а с другой – способствовать развитию крестьянских хозяйств, которые предоставляют услуги сельского зеленого туризма.

Список литературы:

1. Закон Украины «О туризме» (Верховная Рада Украины – Офиц. Изд. – К.: Парламент. Изд-во, 2011 – 31 с. – (Серия «Законы Украины»).
2. О сельском зеленом туризме: Закон Украины. Проект от 12.04.2007 г. № 3467 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/zakon/pro_siltur.htm
3. Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года: утверждена постановлении КМУ № 1158 от 19 сент. 2007 [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.minagro.kiev.ua/page /? 5082
4. Нещадим Л. М. Перспективы развития регионального туризма в Черкасской области в контексте внешнеэкономической деятельности / Л. М. Нещадим. – Внешняя торговля: экономика, финансы, права. – № 2. – 2013. – С. 31-36.
5. Михайлюк А. Л. Перспективы развития сельского (зеленого) туризма в Одесской области / А. Л. Михайлюк // Научный вестник, ОНЭУ, № 2(181), 2013 – С. 132-140.
6. Петенко И. В. Туризм как фактор развития депрессивных регионов Украины / И. В. Петенко, А. В. Петенко / Вестник ДИТБ 2013, № 17. – С. 120-123.
7. Бойко Е. А. Роль зеленого туризма в развитии сельских территорий / Е. О.Бойко, О. С. Бойко / Экономика. Управление. Инновации. – 2010. – № 1(3). – С. 257-261.
8. Матвиенко А. Т. Зеленый туризм как направление решения проблемы занятости сельского населения Украины / А. Т. Матвиенко [Электронный ресурс] / – Режим доступа: irbis-nbuv.gov.ua
9. Горевой В. П., Тымчук С. В. Менеджмент фермерских хозяйств [текст]: учеб. пособие / Под ред. В. П. Горевого – М.: «Центр учебной литературы», 2014 – 366 с.
10. Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.greentour.com.ua
11.679 Зализко В. Д. Финансовое обеспечение функционирования сельской социальной инфраструктуры: проблемы и перспективы / В. Д. Зализко // Научные записки Национального университета «Острожская академия». Серия «Экономика»: сборник научных трудов / ред. кол. И. Д. Пасечник, А. И. Демьянчук. – Острог: Издательство Национального университета «Острожская академия», 2013. – Выпуск 24. – С. 148-155.

Нещадим Л.М., Тимчук С.В.
Уманський національний університет садівництва

ТУРИСТИЧНА ПРИВАБЛИВІСТЬ І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГРОТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Анотація
У статті аналізується привабливість і передумови для розвитку агроекотуризму в Україні. Було досліджено основні активні і пасивні потоки туристів і їх можливе накопичення. Обґрунтовано доцільність розширення туристичної діяльності на селі.
Ключові слова: Турист, привабливість, агротуризм, економіка, активний потік, прибуток.

Neshchadym L.N., Tumchyk S.V.
Uman National University of Horticulture

TOURIST ATTRACTION AND PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF AGROTOURISM IN UKRAINE

Summary
The article analyzes the attractiveness of and prerequisites for the development of agrotourism in Ukraine. It investigated the main active and passive streams of tourists and their possible accumulation. The feasibility of agrotourism in rural areas was justified
Keywords: tourist, attraction, agrotourism, economy, active flow, profit.

УДК 338.432:631

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Нідзельська Т.Л.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті зроблено теоретичний огляд наукових досліджень щодо стратегічного управління підприємствами та аналізу стратегічного потенціалу. Висвітлено модель стратегічного управління та її характерні риси; роль вибору місії, цілей та стратегій в стратегічному управлінні підприємством. Також описані функції, які виконує стратегічний потенціал в системі стратегічного управління. Запропоновано план послідовних дій для ефективного формування стратегічного потенціалу. Підсумком дослідження є висновок – до вибору реалізації стратегічного потенціалу можна приступити лише після визначення місії та стратегій.
Ключові слова: стратегічний потенціал, стратегічне управління, аналіз стратегічного потенціалу, стратегія, цілі, місія.

Постановка проблеми. Світова практика бізнесу показує, що більшість підприємств, які досягли значних результатів в бізнесі, дякують саме впровадженню стратегічного управління і аналізу потенціалу. Стратегічне управління – процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове управління організацією, визначають специфічні цілі діяльності на основі наявного потенціалу, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи все релевантні (найістотніші) зовнішні і внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються. Будь-яка модель управління підприємством базується на відповідній концепції, яка є системою ідей, принципів, які зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта і об'єкту управління, характер взаємин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідна міра обліку впливу зовнішнього середовища на розвиток організації. Вихідною умовою, яка відбиває суть концепції стратегічного аналізу потенціалу, є ідея про необхідність враховувати взаємозв'язок і взаємовплив зовнішнього і внутрішнього середовища під час визначення цілей підприємства; стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно щоб все підприємство функціонувало в стратегічному режимі. Виходячи з цього, стратегічне управління є реалізацією концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний і інтегральний підходи до діяльності підприємства, яка дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями підприємства і приводити їх у відповідність з останніми, розробляючи і реалізовуючи систему стратегій.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження аналізу стратегічного потенціалу а процесів управління підприємством зробили такі вітчизняні вчені як Бузько І.Р., Отенко І.П., Калінеску Т.В., Федонін О.С. та інші. Їхні роботи присвячені визначенню сутності та особливостей формування, використання та розвитку стратегічного потенціалу підприємства, обґрунтуванню принципів та підходів до управління потенціалом підприємства та методам його аналізу.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Розгляд методичних підходів до впровадження

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Нідзельська Т.Л., 2015

системи аналізу стратегічного потенціалу на підприємстві не можливий без розуміння її суті і складових. Варто відмітити, що в науковій літературі поки що відсутній єдиний підхід до цього питання. Проте можна стверджувати, що науковці здебільше розглядають стратегічне управління і аналіз потенціалу як замкнутий управлінський процес, направлений на досягнення місії і цілей організації.

Метою даного дослідження є обґрунтування ролі стратегічного потенціалу в процесах управління підприємством. З цією метою необхідно визначити зв'язок між стратегічним потенціалом підприємства та процесом стратегічного управління, визначити функції стратегічного потенціалу в системі управління підприємством.

Основні результати досліджень. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства можна розглядати як динамічний синтез декількох взаємозв'язаних етапів управлінського процесу, які логічно виходять один з одного. Крім того, існує зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного етапу на загальну групу. У цьому і полягає особливість стратегічного управління і аналізу потенціалів підприємства (рис. 1).

Аналіз зовнішнього середовища зазвичай вважається вихідним етапом процесу стратегічного управління і аналізу потенціалу підприємства, оскільки він забезпечує базу для визначення місії і стратегічних конкурентних цілей підприємства та для розробки стратегії поведінки, яка дозволить підприємству здійснити свою місію і досягти поставлених цілей.

Головний орієнтир управління розвитком підприємництва – забезпечення його життєздатності. Надійність, стійкість, живучість, та вмотивованість до розвитку – основні складові життєздатності, які віддзеркалюють різні аспекти підприємництва [3].

Стратегічне планування вносить суттєві корективи в методи управління, відкидаючи можливість керування діяльністю підприємства виходячи з екстраполяції минулих тенденцій. Виникає необхідність вносити стратегічні корективи в поставлені завдання згідно зі змінами на ринку, аж до можливості прогнозування виходу на ринок інших товарів. Ця управлінська концепція робить акцент на умови ринку, особливо на умови конкуренції та збуту як на критерій управління [7].

Модель стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у певних характерних рисах її застосування:

1. Базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів – розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

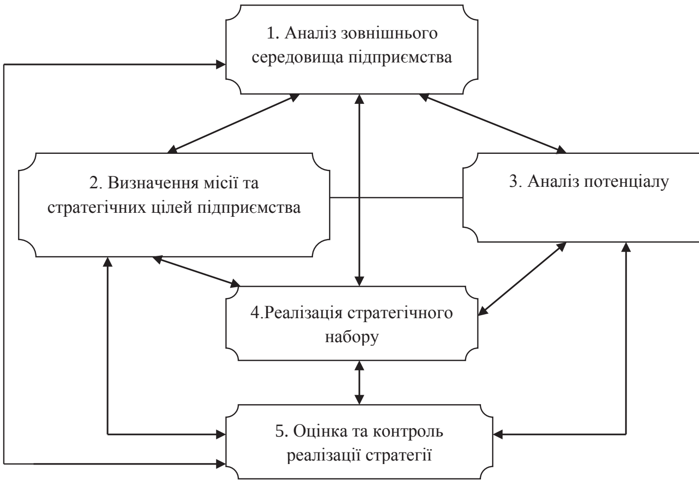

Рис. 1. Блок-схема процесу стратегічного управління [10]

2. Орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятись одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору», стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю тощо) [5].

Так само як важко уявити собі два однакових підприємства, неможливо створити тотожні системи стратегічного управління. Характерні риси системи стратегічного управління певного підприємства залежать від взаємодії таких чинників: галузевої приналежності; розмірів підприємства (залежно від галузевих особливостей); типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; характерних рис виробничого потенціалу; наявності (відсутності) науково-технічного потенціалу; рівня управління; рівня кваліфікації персоналу тощо.

Між стратегічним потенціалом підприємства та процесом стратегічного управління існує тісний взаємозв'язок. Стратегічний потенціал є базовим концептом стратегічного управління підприємством [4]. В свою чергу, кінцевим продуктом стратегічного управління є потенціал, який забезпечує досягнення цілей у майбутньому [9].

В системі управління підприємством стратегічний потенціал виконує наступні функції:

– визначає орієнтири розвитку і є вихідною точкою для встановлення цілей підприємства. В свою чергу, цілі обумовлюють напрямки формування, використання і розвитку стратегічного потенціалу підприємства;

– є вихідним базисом для розробки стратегії діяльності підприємства. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, як інструмент розробки стратегії, спрямований на оцінку стратегічного потенціалу як сукупності внутрішніх (ресурси і компетенції) і зовнішніх (ринкові можливості) умов функціонування і розвитку підприємства;

– є основою забезпечення високої результативності діяльності підприємства. Між величиною стратегічного потенціалу та результативністю підприємства існує тісний кореляційний зв'язок, який обумовлюється трансформацією наявного ресурсного потенціалу у ключові результати у процесі взаємодії із ринковими суб'єктами;

– є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможністю підприємства завдяки визначальним компетенція, якими володіє суб'єкт господарювання та його персонал.

Компетенції – це сукупність навичок, знань, ноу-хау і відносин, які створюють потужний стратегічний потенціал шляхом створення унікально привабливих товарів і послуг або унікально привабливих дій за рахунок комбінування ресурсів такими способами, які не можуть повторити інші підприємства, що є важливим джерелом ренти і конкурентоспроможності на ринку;

– є комплексною характеристикою процесів взаємодії всіх функціональних підсистем підприємства. Зазначене обумовлює виділення в структурі стратегічного потенціалу підприємства функціональних потенціалів: виробничого, фінансового, маркетингового, трудового, інноваційного, управлінського, інформаційного тощо. Їхнє оптимальне поєднання та взаємодія дозволяє одержати ефект синергії при отримані результатів діяльності підприємства;

– визначає тип відтворення на підприємстві. В залежності від обсягу стратегічних ресурсів та можливостей підприємство обирає звужений, простий або розширений тип відтворення своєї діяльності. При цьому важливу роль відіграє наявність резервів та можливостей, які не використовуються;

– є визначальним фактором виживання підприємства у умовах поширення кризових явищ. В структурі стратегічного потенціалу підприємства виділяють потенціал виживання, який характеризується потенційними можливостями підприємства щодо виходу з кризового стану, створення передумов до самозбереження, відновлення нормального режиму його функціонування, забезпечення стійкості та адаптивності господарської системи до кризових явищ;

– обґрунтовує характер трансформаційних процесів на підприємстві. Залежно від стадії життєвого циклу, на якій перебуває стратегічний потенціал, та у відповідності із зовнішніми умовами підприємство обирає засоби трансформації своєї діяльності (реорганізація, реструктуризація, реінжиніринг бізнес-процесів тощо);

– є інтегральною характеристикою потенційних можливостей суб'єкта господарювання, які використовуються для визначення вартості підприємства. Оцінка потенціалу за допомогою вартісних методів дозволяє визначити базу оцінки у випадку купівлі-продажу підприємства чи його акцій, обґрунтувати розмір застави, страхових платежів, при проведенні інвестиційних розрахунків тощо;

– визначає тип реакції підприємства на динамічні і непередбачувані зміни в зовнішньому середовищі функціонування. Підприємства, які не володіють достатнім потенціалом обирають реактивну (адаптація з орієнтацією на минуле) або інактивну (адаптація з орієнтацією на теперішнє) політику реагування на зовнішні зміни.

Підприємства, які володіють потужним стратегічним потенціалом, обирають активну позицію та здійснюють превентивні заходи преактивного (підготовка до змін) та інтерактивного (виклик змін) характеру. Таким чином, стратегічний потенціал підприємства – це системна сукупність стратегічних ресурсів, компетенцій та можливостей, які використовуються або можуть використовуватися на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі для забезпечення сталого розвитку підприємства у відповідності з встановленими цілями та існуючими тенденціями у зовнішньому середовищі [6].

Мета стратегічного управління – це визначення місії, цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів з удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для забезпечення його конкурентоспроможного існування в довгостроковій перспективі

Стратегічні цілі – це зміцнення положення організації в галузі і підвищення конкурентоспроможності; фінансові цілі – це за планова фінансові показники [8]. При цьому стратегічні цілі характеризують процеси розвитку, а фінансові – процеси функціонування.

Ціль визначає конкретний кінцевий стан економічної системи, встановлює напрямки розвитку бізнесу і соціальної сфери, дає змогу сформувати систему пріоритетів, раціонально розподілити обмежені ресурси, сконцентрувати зусилля в конкретній сфері або сегменті зовнішнього ринку [2].

Між цілями повинна існувати чітка ієрархія. Кожен структурний підрозділ ставить свої цілі, сумісні з цілями інших підрозділів, так, щоб вони органічно вписувалися у визначення головної мети діяльності підприємства. Отже, головна мета досягається при реалізації цілей нижчого рівня [12].

Місія підприємства – це його головна загальна ціль, суть існування підприємства. Значення місії полягає в тому, що вона виступає для керівництва як основа, орієнтир для прийняття всіх наступних рішень. Оскільки будь-яке підприємство – це відкрита система, яка існує завдяки тому, що задовольняє якусь потребу своїх споживачів, клієнтів, то й місія його повинна потенційно відображатися в навколишньому середовищі, а не всередині підприємства. Отже, прибуток не може бути місією підприємства, бо це повністю внутрішня проблема, хоч і дуже суттєва. Місія деталізує статус фірми і забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей, стратегії, тактики і політики, в досягненні запланованого результату. Особливе значення місії для діяльності організації полягає в тому, що місія є основою стратегічних рішень організації; створює упевненість, що в організації є ясні, чіткі цілі; поєднує зусилля працівників на обраних напрямках; створює розуміння і підтримку серед представників пов'язаних груп (акціонери, власники, владні структури, менеджери) – тобто здійснює реалізацію всього потенціалу підприємства.

Добре сформульована місія підприємства повинна містити наступне:

1. Завдання підприємства з погляду його основних послуг або продукції, його основних ринків і основних технологій.

2. Опис зовнішнього середовища стосовно підприємства, що визначає параметри підприємства.

3. Характеристику культури організації. Який робочий клімат існує всередині підприємства? Якого типу людей приваблює цей клімат?

Щоб вибрати відповідну місію, керівництво повинно відповісти на два питання: «Хто наші клієнти?» і «Які потреби наших клієнтів ми можемо задовольнити?». Клієнтом в даному контексті буде будь-який суб'єкт, який використовує результати діяльності організації. Клієнтами некомерційної організації будуть ті, хто використовує її послуги і забезпечує її ресурсами [11].

Стратегічний аналіз внутрішнього середовища підприємства, залежно від конкретної ситуації, може бути унікальним. З огляду на системний підхід до аналізу потенціалу підприємницької діяльності і відповідності структури аналізу стратегічного потенціалу підприємства структурі розроблюваної для нього стратегії, доцільною вважається така структура:

– аналіз окремих видів бізнесу підприємницької організації;

– наліз функціональних підсистем організації;
– аналіз структурних підрозділів організації;
– аналіз усіх бізнес-процесів організації.

За для ефективного формування стратегічного потенціалу в умовах нестійкого зовнішнього середовища потрібно приділити увагу наступним факторам:

а) політичним факторам;

б) ринковим факторам, аналіз яких дозволяє керівництву підприємства уточнити стратегію та зміцнити позиції на ринку;

в) факторам конкуренції, для здійснення постійного контролю з боку підприємства за діями конкурентів;

г) соціальним факторам, що включають такі показники, як зміна суспільних цінностей, відносини, сподівання й інтереси;

д) державним факторам. Держава встановлює систему нормативних актів, що регулює діяльність суб'єктів ринку.

Таким чином, аналіз факторів, які впливають на формування стратегічного потенціалу підприємства дозволяє сформувати перелік загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства в цілому.

Стратегічне управління будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на правильному визначенні поточних позицій підприємства на ринку, показників його господарсько-фінансової діяльності, сильних і слабких сторін. В сучасних умовах адекватність прийнятої стратегії розвитку бізнесу або території стратегічним цілям залежить від результатів стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для прийняття рішення, але його методи залежать від складності внутрішнього та зовнішнього середовища господарської системи. Система методів стратегічного аналізу та інформаційне коло джерел залежать від економічних відносин в регіоні та традиційної чи інноваційної спрямованості потенціалу підприємства [1].

Висновки. Визначивши місію, керівництво організації може приступити до вибору реалізації стратегічного потенціалу. Вибір стратегії – центральний момент стратегічного управління. Процес вибору складається зі стадій розробки, доведення й аналізу (оцінки). На практиці ці стадії важко розділяти, тому що вони являють собою різні рівні єдиного процесу аналізу.

На першій стадії створюються стратегії, що дозволяють досягти поставлених цілей. Тут важливо розробити більше число альтернативних стратегій, залучити до цієї роботи не тільки вищих керівників, але і менеджерів середньої ланки. Це істотно розширить вибір і дозволить не пропустити потенційно кращий варіант.

На другій стадії стратегії допрацьовуються до рівня адекватності цілі розвитку організації у всьому їх різноманітті і формується загальна стратегія.

На третьому – аналізуються альтернативи в рамках обраної загальної стратегії фірми і оцінюються за ступенем придатності для досягнення її головних цілей. Загальна стратегія наповнюється конкретним змістом, по окремих функціональних зон організації розробляються приватні стратегії.

Багатофакторність вибору стратегії багато в чому визначає необхідність розробки декількох стратегічних альтернатив, з яких і здійснюється остаточний вибір. Стратегічні альтернативи – набір різних приватних стратегій, які дозволяють досягти стратегічних цілей організації, у всьому їх різноманітті, в рамках обраної базової стратегії та обмежень на використання наявних ресурсів. Кожна стратегічна альтернатива аналізу потенціалу надає організації різні можливості і характеризується різними витратами і результатами.

Список літератури:

1. Богацька Н. М. Стратегічний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, Д. Ковальчук – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73229.doc. htm
2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
3. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Кашуба Я. М. // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16.
4. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства. Монографія / І. П. Отенко. – Харків: ХНЕУ, 2008. – 108 с.
5. Прохорова Ю. В. Підходи до формування моделі стратегічного управління потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / Ю. В. Прохорова // ХНЕУ. – 2010. – – Режим доступу до ресурсу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2010/58/NTU_XPI_58_2010_12.pdf
6. Рябенко В. В. Місце стратегічного потенціалу в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / В. В. Рябенко – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8718/1/5.pdf
7. Стратегічний менеджмент / І. М. Писаревський, О. М. Тищенко, М. М. Поколодна, Н. Б. Петрова. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 287 с.
8. Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
9. Управление организацией: учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 736 с.
10. Фарманов Р. В. Методологические аспекты анализа стратегического ресурсного потенциала промышленного предприятия / Р. В. Фарманов. // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4.Вып. 1(88) – С. 98–102.
11. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З. Є. Шершньова., 2006. – (Київ. нац. екон. ун-т. –2-е вид., перероб. і допов.). – К., 2006. – 699 с.
12. Яременко, М. О. Особливості оцінки потенціалу торгівельного підприємства [Текст] / М. О. Яременко // Наукова школа маркетингового менеджменту: 20 років творчої діяльності: тези доп. Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції – Донецьк, ДонНУЕТ, 2011. – С. 211-213.

Нидзельская Т.Л.
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация
В статье сделан теоретический обзор научных исследований по стратегическому управлению предприятиями и анализа стратегического потенциала. Освещены модель стратегического управления и его характерные черты; роль выбора миссии, целей и стратегий в стратегическом управлении предприятием. Также описаны функции, которые выполняет стратегический потенциал в системе стратегического управления. Предложен план последовательных действий для эффективного формирования стратегического потенциала. Итогом исследования является вывод – к выбору реализации стратегического потенциала можно приступить только после определения миссии и стратегии.
Ключевые слова: стратегический потенциал, стратегическое управление, анализ стратегического потенциала, стратегия, цели, миссия.

Nidzelska T.L.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

STRATEGIC POTENTIAL ANALYSIS AS BASIS OF COMPANY DEVELOPMENT

Summary
In the paper, the theoretical review of scientific researches on strategic management of the enterprises and analysis of strategic potential are made. The model of strategic management and its characteristic features as well as the role of choice of the mission, purposes, and strategies in strategic management of the enterprise are shown. The article also describes the functions carried out by strategic potential in system of strategic management. The plan of consecutive actions for effective formation of strategic potential is proposed. The research concludes that it is possible to start a choice of realization of strategic potential only after determining the mission and strategies.
Keywords: strategic potential, strategic management, strategic potential analysis, strategy, purposes, mission.

УДК 657.2.016

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Опришко Р.Г.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Розкрито сутність понять створення та ліквідації підприємств; визначено етапи проведення процедури державної реєстрації підприємств; зазначено відмінності понять «припинення діяльності підприємства», «припинення підприємства» та безпосередньо «ліквідація»; досліджено основні причини ліквідації підприємств; розкрито етапи державної реєстрації припинення підприємства.
Ключові слова: підприємство, реєстрація підприємств, припинення діяльності підприємства припинення підприємств, ліквідація підприємств.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Постановка проблеми. Поняття створення та ліквідація підприємства є одними з головних та основоположних термінів ведення підприємницької діяльності і являють собою перелік процесів та дій, за допомогою яких відбувається їхня реєстрація, а також відображення у бухгалтерському обліку відповідно до чинного законодавства України. А тому, саме правильне розуміння та здійснення необхідних процедур для проведення цих процесів дають змогу зменшити втрати, як часові, так і фінансові на їх проведення та отримати максимальну вигоду для підприємств, стосовно яких відбуваються зі процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання утворення та ліквідації підприємств не в достатньому обсязі відображені у вітчизняній літературі, проте у працях таких вітчизняних вчених, як: Антипенка В., Гури Н.О., Ільницького Ю., Кравчука В., Мельник Т.Г., Повара П.О., Скічко О., Хобича О., Швеця В.Г., вони все ж знайшли своє відображення в українській літературі та періодичних виданнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми ліквідації юридичної особи в обліковому та контрольному аспекті вивчені недостатньо, досі не вироблено єдиного підходу щодо систематизації обліково-аналітичних методик під час ліквідації та санації банкрутів, що перешкоджає їх впровадженню у практику українських підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розкрити основні аспекти процесів створення та ліквідації підприємств, враховуючи зміни у законодавстві України, та варіанти вирішення проблемних питань, з якими можуть стикатися суб'єкти господарювання при проведенні даних процедур.

Виклад основного матеріалу. Підприємства є головними суб'єктами ринкової економіки, основою створення ВВП країни, і саме від них залежить еко-

© Опришко Р.Г., 2015

номічний розвиток та зростання держави, а також добробут населення в цілому. Тому, перед розглядом питань створення та ліквідації таких установ необхідно надати тлумачення поняття «підприємства». Різні літературні джерела трактують його по-різному, оскільки воно є досить багатогранними.

Так, економісти Мочерний С.В. та Довбенко М.В. визначають підприємство, як систему економічних відносин, передусім відносин економічної власності, що формуються всередині нього, а також між іншими суб'єктами господарювання з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних об'єктів власності, а отже, їх привласнення, а також управління власністю з метою привласнення прибутку [1].

Шегда А.В. розкриває поняття підприємства досить наближено до законодавчо встановленого визначення і визначає його як самостійний суб'єкт господарювання, створений для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку [2, с. 607].

К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю дають визначення поняттю підприємства як установі в формі фабрики, ферми, шахти, що виконує одну або більше специфічних функцій з виробництва і розподілу товарів та послуг [3].

Господарський кодекс України у ст. 62 дає найбільш широко вживане та точне визначення: підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством України [4, с. 36-37].

Незалежно від обраної організаційно правової форми підприємства (товариство з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) чи додатковою (далі – ТДВ), акціонерне товариство (приватне (далі – ПрАТ) чи публічне (далі – ПАТ)), повне чи командитне товариство, приватне підприємство чи фізична особа-підприємець), їх створення та ліквідації відбувається у встановленому порядку. Проте, слід зазначити, що під створенням підприємства розуміється державна реєстрація суб'єкта господарювання в органах держаної влади і датою його утворення вважається день внесення відомостей до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (далі – ЄДРПОУ) уповноваженою особою. Лише після внесення такого запису, від імені зареєстрованої організації може здійснюватися підприємницька діяльність на законних підставах.

Утворення суб'єкта господарювання, відповідно до Господарського кодексу України можливо:

- за рішенням власників майна або уповноваженими органами;
- шляхом реорганізації (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) діючого суб'єкта господарювання.

Умовою проведення такої реєстрації є наявність протоколу або рішення засновників, оформлених в результаті проведення загальних зборів щодо утворення суб'єкта господарювання, з відображенням таких даних, як: найменування майбутньої юридичної особи, її юридична адреса, розмір статутного капіталу та його розподіл між учасниками підприємства, визначення особи – керівника підприємства, а також виконання певних етапів, передбачених законодавством (табл.1).

По завершенню чотирьох етапів реєстрації підприємства розпочинається стадія так званих післяреєстраційних процедур, до яких входить: реє-

Таблиця 1

Етапи проведення процедури державної реєстрації підприємств

Сутність етапу	Документи, які оформлюються
1. Подання державному реєстратору необхідних документів та перевірка останніх їх комплексності та повноти	1. Заповнену реєстраційну картку встановленого зразка; 2. Примірник оригіналу або нотаріально засвідчену ксерокопію рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення підприємства; 3. Два примірники установчих документів (статути або засновницькі договори); 4. Документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної; 5. Інформацію з документами, що підтверджують структуру власності засновників – юридичних осіб, яка дасть змогу встановити фізичних осіб – власників істотної участі (більше 10%) цих юридичних осіб.

↓

Сутність етапу	Підстави для відмовлення у проведенні реєстрації
2. Перевірка документів, які подаються державному реєстратору, на відсутність підстав для відмови у проведенні державної реєстрації	1) Подання документів за неналежним місцем проведення реєстрації; 2) Невідповідність оформлення поданих документів встановленим вимогам: - викладення державною мовою; - заповнення друкованими літератури від руки або машинодруком; - наявність відмітки Національного банку України (далі – НБУ) або іншого органу державної влади за умови їх необхідності; - установчі документи мають бути викладені письмово, прошитими, пронумерованими та підписаними засновниками (учасниками); 3) наявність рішення суду про заборону проведення державної реєстрації юридичної особи; 4) подання документів не у повному обсязі; 5) подання документів некомпетентною особою.

↓

3. – це внесення відомостей про юридичну чи фізичну особу-підприємця до ЄДРПОУ.

↓

4. – оформлення і видача довідки та свідоцтва з ЄДРПОУ.

Джерело: розроблено автором за даними [5]

страція в органах статистики, отримання довідки з ЄДРПОУ, реєстрація у Державній податковій службі (далі – ДПС), реєстрація платником єдиного соціального внеску та виготовлення печатки.

Щодо ліквідації підприємства, то слід розрізняти такі поняття, як «припинення діяльності підприємства», «припинення підприємства» та безпосередньо «ліквідація». Під «припиненням діяльності підприємства» розуміється тимчасове припинення ведення господарської діяльності підприємством, що передбачає можливість у майбутньому відновити її. Щодо «припинення підприємства», то це поняття є родовим по відношенню до ліквідації, а тому їх прийнято розглядати у єдності. Так, під «припиненням підприємства» вважається його реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) або ліквідація з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції [6], а безпосередньо під «ліквідацією» підприємства розуміють припинення підприємства з внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців запису про його припинення шляхом ліквідації.

Відповідно до Закону України «Про державну реєстраціє юридичних та фізичних осіб – підприємців» під припиненням юридичної особи розуміємо передання всього майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам у результаті злиття, приєднання, поділу, перетворення (реорганізації) або в результаті ліквідації за рішенням, прийнятим засновниками (учасниками) юридичної особи або уповноваженим ними органом, за судовим рішенням або за рішенням органу державної влади [5].

Основні причини ліквідації підприємств відображено на рисунку 1.

Рис. 1. Причини ліквідації підприємства

Джерело: [7]

Рішення про припинення підприємства з власної ініціативи може бути прийнято:

- власником і оформлене розпорядженням чи наказом по підприємству у разі припинення приватного підприємства;
- зборами учасників (є наявними більше 60% учасників, рішення прийнято простою більшістю) і оформлене протоколом зборів учасників у разі ліквідації ТОВ чи ТДВ;
- зборами учасників (загальна згода всіх учасників) і оформлене протоколом зборів у повних чи командитних товариствах;
- загальними зборами акціонерів (3/4 голосів за умови наявності учасників, які володіють більш як 60% акцій) і оформлене протоколом загальних зборів акціонерів у АТ.

Загалом, незалежно від причини ліквідації, державна реєстрація припинення підприємства здійснюється у такі 4 етапи:

1. Подання заяви встановленої форми до державного реєстратора про рішення ліквідувати підприємство та інформування про це кредиторів;
2. Задоволення вимог кредиторів;
3. Одержання довідки з Пенсійного фонду України та інших державних установ про відсутність заборгованості, а також закриття поточних рахунків, відкритих у банках для ведення підприємницької діяльності;
4. Подання отриманих документі до державного реєстратора для внесення останнім запису до Єдиного держаного реєстру про припинення підприємства.

На першому етапі, при поданні заяви державному реєстратору, підприємець, або уповноважена ним особа, за умови наявності довіреності, має вказати в заяві строки та порядок заявлення вимог кредиторами підприємства. У разі відповідності наданих документів встановленим вимогам, наступного дня після їх отримання, державний реєстратор вносить запис до ЄДР та повідомляє органи статистики, ПФУ та ДПС про надходження заяви на припинення діяльності, а також протягом 10 днів публікує у Бюлетені державної реєстрації повідомлення про припинення юридичної особи.

На цьому ж етапі відбувається інформування кредиторів про рішення ліквідації підприємства. У разі, якщо підприємство знає своїх кредиторів, його власники самостійно, у письмовій формі, мають проінформувати їх про рішення припинення діяльності. Проте, у разі, якщо є наявними невідомі кредитори, вважається за достатнє лише публікація відомості державним реєстратором.

На наступному етапі відбувається розгляд заявлених вимог кредиторів та їх виконання. Розв'язанням цього питання займається ліквідаційна комісія, яка після закінчення строку подання вимог кредиторами (встановлюється ліквідаційною комісією) складає проміжний ліквідаційний баланс підприємства, який містить інформацію про майно юридичної особи, перелік заявлених вимог кредиторів та результати їх розгляду і затверджується учасниками юридичної особи. Також, ліквідаційна комісія має провести на дату складання проміжного ліквідаційного бzлансу інвентаризацію в загальному порядку.

Наступним кроком на другому етапі ліквідації є процедура розрахунків з кредиторами наявними грошовими коштами в наступному порядку [8, с. 31]:

I. Вимоги щодо відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю, та вимоги кредиторів, забезпечені заставою чи іншим способом;

II. Вимоги працівників, пов'язані з трудовими відносинами, вимоги автора про плату за використання результату його інтелектуальної, творчої діяльності;

III. Вимоги щодо податків, зборів (обов'язкових платежів);

IV. Всі інші вимоги.

У випадку, якщо грошових коштів підприємства недостатньо для задоволення усіх вимог кредиторів, ліквідаційна комісія здійснює продаж наявного майна для їх задоволення. По завершенню цих розрахунків, складається ліквідаційний баланс. Майно, що знаходиться на балансі підприємства після розрахунку з усіма кредиторами, розподіляється між учасниками юридичної особи.

На третьому етапі проведення ліквідації підприємства слід отримати довідки про відсутність заборгованості перед Державною податковою службою та Пенсійним фондом України. Для отримання довідки з першої з двох установ, слід подати:

- Заяву про зняття з обліку платника податків;
- Оригінали документів, що видавалися органами ДПС (свідоцтва).

Після отримання зазначених документів податківці розпочинають процедуру перевірки підприємства і по її завершенню видають довідку про відсутність заборгованості, а у разі виявлення такої, виносять вимогу до її погашення.

Щодо отримання довідки з ПФУ про відсутність заборгованості, то подавати певні документи не потрібно. У разі, якщо підприємство мало найманих працівників, Пенсійним фондом у 10-денний термін після отримання від державного реєстратора повідомлення про внесення до ЄДР відмітки про припинення підприємства, має бути проведена його документальна перевірка. У разі ж відсутності найманих працівників, підприємець подає звіт про нараховані суми єдиного соціального внеску та отриману довідку про відсутність заборгованості в органах ДПС, після чого видається довідка органу ПФУ про відсутність заборгованості.

Останнім етапом процесу ліквідації підприємства є надання державному реєстраторові отриманих довідок та заповненої реєстраційної заяви на проведення державної реєстрації припинення підприємства за власним бажанням. У разі відсутності підстав для відмови у проведення реєстрації припинення підприємства, державний реєстратор протягом одного дня з дати отримання документів вносить відповідний запис до ЄДР і надає заявнику повідомлення про проведення державної реєстрації припинення підприємства.

Висновки і пропозиції. Отже, процедури створення та ліквідації підприємств у чинних нормативно-правових актах України розглядаються як процедури державної реєстрації утворення та припинення підприємств у встановленому порядку. Так, процес створення суб'єкта господарювання є достатньо спростованим завдяки останнім змінам до умов його здійснення, а ліквідація підприємства, в якій слід розрізняти поняття припинення підприємства, припинення діяльності підприємства та безпосередньо ліквідацію, є досить складною та довготривалою процедурою, механізм здійснення якої не є достатньою мірою розробленим, враховуючи її окремі аспекти.

Список літератури:

1. Мочерний С. В. Економічна теорія. – К.: Академія, 2007. – 397 с.
2. Шегда А. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін.; За ред. А. В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 335 с.
3. Макконнелл К. Р. Экономикс / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – 14-е издание. – М: Инфра-М, 2003. – 983 с.
4. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 01 лют. 2011 р.: (офіц. текст). – К.: Паливода А. В., 2011. – 192 с. – (Кодекси України).
5. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1576-12
6. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15.05.2003 № 755-IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15
7. Державне підприємство Інформаційно-ресурсний центр. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irc. gov.ua/ua/Reiestri/YeDR/Formi-dlya-otrimannya-informatsii-z-YeDR.html
8. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. на 18 січня 2011 року: (Відповідає офіц. текстові). – К.: Алерта; ЦУЛ, 2011. – 308 с.

Опришко Р.Г.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССОВ СОЗДАНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Аннотация
Раскрыта суть понятий создания и ликвидации предприятий; определены этапы проведения процедуры государственной регистрации предприятий; указано различия понятий «прекращение деятельности предприятия», «прекращение предприятия» и непосредственно «ликвидация»; исследованы основные причины ликвидации предприятий; раскрыто этапы государственной регистрации прекращения предприятия.

Ключевые слова: предприятие, регистрация предприятий, прекращение деятельности предприятия, прекращения предприятий, ликвидация предприятий.

Opryshko R.H.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

SPECIFICS OF CREATION AND LIQUIDATION OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Summary
The essence of the concepts of creation and liquidation of enterprises was investigated; the steps of state registration of enterprises were identified; difference of definitions «cessation of business activities», «termination of enterprise»and direct «liquidation»was indicated; the main causes of liquidation were investigated; the stages of state registration of the termination of the company were discovered.

Keywords: enterprise, registration of enterprise, cessation of business activities, termination of enterprise, liquidation of enterprise.

УДК 336.225

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ЗМІН ДО СИСТЕМИ СПРОЩЕНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА СПЛАТИ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Павленко О.П., Григоренко К.В.
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Досліджено теоретичні підходи застосування податкових змін до системи спрощеного оподаткування сільськогосподарськими підприємствами. Також розглянуто особливості нарахування та сплати податкових платежів, вимоги до суб'єктів оподаткування, взаємодія системи оподаткування та функцій управління сільськогосподарським підприємством, запропоновано концептуальну модель обліку податкових платежів на основі комп'ютерних технологій.
Ключові слова: оподаткування, податкові платежі, податкове навантаження, спрощена система, сільськогосподарське підприємство.

Постановка проблеми. Сучасна податкова система знаходиться в стані трансформаційних перетворень. Вплив податкового фактору є важливим для фінансових рішень аграрних підприємств економіки. Теоретичні підходи застосування податкових змін до спрощеної системи оподаткування дозволяє адекватно реагувати сільськогосподарським товаровиробникам на зміни в законодавчій базі та економічній ситуації країни, фіскальній політиці держави, підвищувати ефективність діяльності аграрних підприємств та отримувати максимальний результат діяльності за умов мінімізації витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів оподаткування висвітлено в працях І. А. Бланка, О. В. Бризгаліна, Ф. Ф. Бутинця, О. О. Василика, В. П. Вишневського, З. В. Гуцайлюка, М. Я. Дем'яненка, А. В. Єлісєєва, А. Г. Загороднього, І.А.Золотько, Ю. А. Кузьмінського, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Є. В. Мниха, Я. В. Соколова, А. М. Соколовської, Н.М. Ткаченка, Е. С. Хендріксена, П. Я. Хомина, В. О. Шевчука, М. Г. Чумаченка, Г. А. Ямборка та інших. Не зменшуючи важливість здійсненої роботи та цінність одержаних науковцями результатів, необхідно звернути увагу на дослідження проблематики спрощеної системи оподаткування сільськогосподарських підприємств, особливо в умовах розвитку ринкових відносин.

Постановка проблеми. Зважаючи на складність і суперечливість процесу реформування податкової системи України та його довготривалість, сільськогосподарське підприємство змушене пристосовуватися до вимог податкової політики держави. Одним з можливих шляхів вирішення цієї проблеми є розробка організаційних принципів, на основі яких буде здійснюватися облік податкових платежів сільськогосподарського підприємства.

Метою статті є обґрунтування теоретичних, науково-методичних та прикладних питань оподаткування сільськогосподарських підприємств за спрощеною системою, розробка практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи оподаткування та управління податковими платежами і подковим навантаженням сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності із Податковим кодексом України податками вважаються обов'язкові, безумовні платіж платежі до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Кодексу. Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій [1].

На основі критичного аналізу податкового середовища сільськогосподарських підприємств в національній економіці встановлено, що суб'єкти господарювання мають два методи впливу на податкове навантаження: зовнішній – через реформування податкової системи країни та внутрішній – шляхом оптимізації податкових платежів через управління ними на підприємстві.

Ринкове середовище обумовило необхідність розвитку системи оподаткування як підсистеми фінансового механізму, що визначає базу оподаткування та суми нарахованого і сплаченого податкового зобов'язання згідно із законодавством України. Основним призначенням її має бути інформаційне забезпечення податкової звітності, складання якої відбувається безпосередньо за даними фінансової діяльності підприємства, і яке неможливо залишити без дослідження з причини існування істотних розбіжностей досліджуваних категорій [2].

Об'єктом нарахування податкових платежів є явища і процеси, пов'язані з оподаткуванням підприємства, виражені у натуральному та грошовому вимірнику та відображені у первинних документах та податковій звітності, водночас, це відносини платника податків та держави, зумовлені фактами господарської діяльності суб'єкта оподаткування [5].

Елементами такого об'єкту є податкові зобов'язання, податковий кредит, поточні зобов'язання із розрахунків з бюджетом, розрахунки за податками й платежами. Для узагальнення оподаткування суб'єкта господарювання та взаємовідносин з податковими органами, а також як об'єкт управління на підприємстві запропоновано поняття «податкові платежі».

Як елемент управлінського впливу, податкові платежі мають розглядатися у контексті процесу управління, зокрема, як об'єкт планування, контролю та аналізу. При цьому формування та накопичення облікової інформації щодо податкових платежів має виступати як повноцінна система економічного обґрунтування управлінських рішень у відповідності до потреб користувачів [3].

Вплив податкових платежів на діяльність підприємств в Україні в порівнянні з іншими країнами є високим. Це обумовлює необхідність формування системи управління податковими платежами як складової частини фінансової стратегії підприємства, що полягає у виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності (рис. 1).

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Павленко О.П., Григоренко К.В., 2015

Управління податковими платежами реалізується на практиці через окремі складові, що виступають самостійними комплексами податкових заходів. Найбільшого ефекту підприємством досягається за умови використання всіх елементів системи управління [4].

Критичний аналіз теоретичних розробок, в яких розглядається податковий менеджмент, його види, методика здійснення, дозволили сформулювати наступне визначення.

Рис. 1. Взаємодія системи оподаткування та функцій управління сільськогосподарським підприємством

Управління податковими платежами підприємства – це система функцій, що дозволяє досягти оптимального рівня податкових платежів за умови дотримання податкового законодавства. Як складова фінансового менеджменту, управління податковими платежами передбачає розробку фінансових рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Розмежовуючи складові податкової системи, визначено завдання та функції податкових платежів як складових системи управління податковими платежами сільськогосподарського підприємства [5].

Необхідно зазначити, що фіксований сільськогосподарський податок фактично було трансформовано в єдиний податок. Таким чином, спрощена система оподаткування дещо реформувалась. Зменшено кількість груп платників єдиного податку з 6 до 4:

1 група: підприємці, які здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торгівельних місць на ринках або здійснюють господарську діяльність по наданню побутових послуг населенню. Найманих працівників взагалі може і не бути. Обсяг виручки (річного доходу) становить до 300 тисяч гривень на рік (раніше – 150 тисяч гривень на рік). Ставка оподаткування складає до 10% мінімальної заробітної плати (з січня 2015 року мінімальна заробітна плата складає 1 тисяча 218 гривень).

2 група: підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку або населенню, здійснюють виготовлення або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства. Законодавством визначено кількість найманих працівників таких підприємств становить до 10 чоловік. Обсяг валового доходу складає до 1,5 мільйона гривень (раніше – до 1 млн. грн.). Ставка оподаткування складає до 20% мінімальної заробітної плати (з січня 2015 року мінімальна ЗП складає 1 тисяча 218 гривень).

3 група: фізичні особи-підприємці та юридичні особи, кількість найманих працівників яких не обмежена. Обсяг річного доходу – до 20 мільйонів гривень. Ставка податку складає 2% доходу (раніше – 3 або 5%) – за умови окремої сплати ПДВ; 4% доходу (раніше – 5 або 7%) – за умови включення ПДВ до складу єдиного податку.

4 група: сільгоспвиробники, в яких доля сільськогосподарського товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%, кількість найманих працівників і обіг коштів яких не обмежений. Але встановлені диференційовані ставки податку:

- для ріллі, сінокосів або пасовищ (крім ріллі, сінокосів та пасовищ, які розташовані в гірських зонах та поліських територіях, а також ріллі, сінокосів та пасовищ, що знаходяться у власності сільськогосподарських товаровиробників. Які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) і переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або наданні їм у користування, в тому числі на умовах оренди) – 0,45%;
- для ріллі, сінокосів або пасовищ, розташованих у гірських зонах та поліських територіях – 0,27%;
- для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та поліських територіях) – 0,27%;
- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та поліських територіях) – 0,09%;
- для земель водного фонду – 1,35%;
- для ріллі, сінокосів або пасовищ, що знаходяться у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні), переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті або наданні їм в користування, в тому числі на умовах оренди – 3%.

Отже, ставки оподаткування для 1 та 2 груп не змінено та встановлюють їх місцеві ради, а для 3 групи ставку зменшено до 2% або 4%.

Ті платники, які до 1 січня 2015 року, перебували на обліку, як платники 3-6 груп, з 1 січня 2015 року вважатимуться платниками єдиного податку 3 групи.

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи – виробникам сільськогосподарської продукції, є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. Права власності або користування земельними ділянками повинні бути оформлені та зареєстровані відповідно до діючого законодавства.

Підставою для нарахування єдиного податку платникам четвертої групи, тобто сільгоспвиробникам, є дані державного земельного кадастру та/або дані з державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи:

- для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового кодексу України;
- для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) є нормативна грошова оцінка ріллі в Автономній Республіці Крим або в області, з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового

(звітного) року відповідно до порядку, встановленого розділом XII Податкового Кодексу [1].

Вітчизняними науковцями запропоновано концептуальну модель обліку податкових платежів на основі комп'ютерних технологій, яка відображає основні зв'язки між елементами цієї системи (рис. 2).

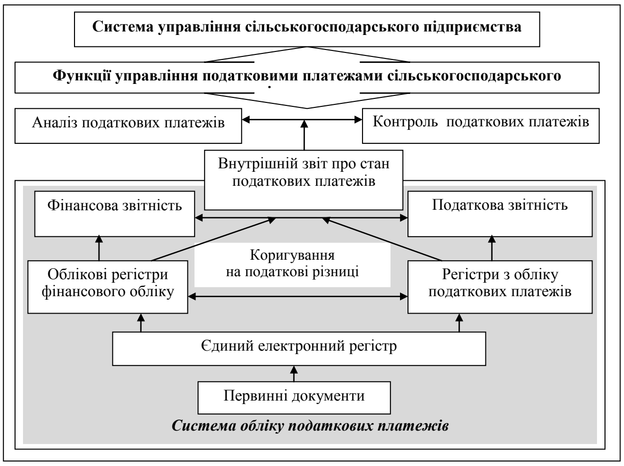

Рис. 2. Концептуальна модель обліку податкових платежів в системі управління сільськогосподарським підприємством

Аналіз податкових платежів тут визначено як основу фіскального управління сільськогосподарського підприємства. За допомогою моделі аналізу податкових платежів стає можливими прийняти фінансово-економічні рішення щодо податкових платежів в умовах зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства (рис. 3).

Таким чином, розроблена концептуальна модель обліку податкових платежів сільськогосподарського підприємства забезпечує достовірність інформації та її релевантність для прийняття фінансово-економічних рішень, а модель аналізу податкових платежів дає змогу поетапно проаналізувати та вдосконалити податкову політику на сільськогосподарському підприємстві [4].

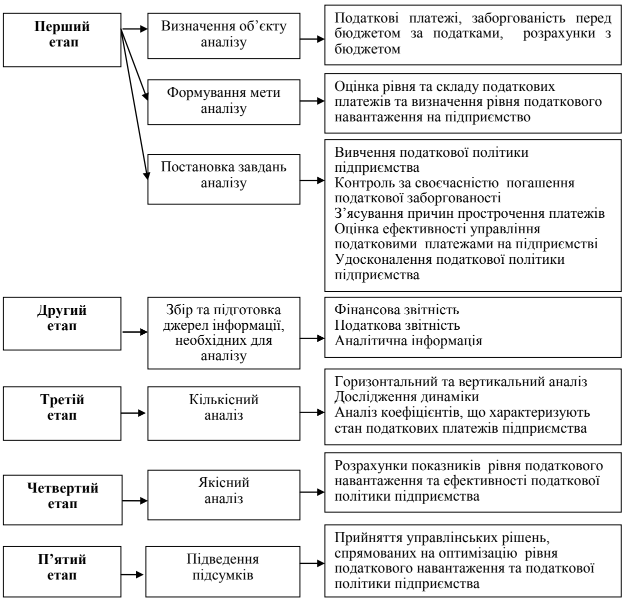

Рис. 3. Модель аналізу податкових платежів сільськогосподарського підприємства

Висновки. На нашу думку, доцільно обґрунтувати запровадження на сільськогосподарському підприємстві внутрішнього розпорядчого документу (положення) про достовірність, своєчасність його податкових платежів, який визначатиме його зміст та структуру. Це відповідає законодавчим і нормативним актам та висвітлює положення, щодо яких податкове законодавство передбачає можливість вибору методик визначення валових доходів, валових витрат та податкових зобов'язань. З метою надійності, достовірності та своєчасності здійснення податкових платежів, вважаємо застосовувати на сільськогосподарських підприємствах відповідне програмне забезпечення. Це дозволить узагальнити підходи до автоматизації податкових платежів, виокремити фактори впливу та вимоги до інформаційної системи сільськогосподарських підприємств.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України № 211-VIII від 02.03.2015 р.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 20-21, ст.710.
3. Золотько І. А. Податкова система. Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
4. Кравченко І. Ю. Облік і аналіз податкових платежів підприємства / І. Ю. Кравченко: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Київський національний торгівельно-економічний університет. – Київ, 2010. – 21 с.
5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність. Підручник. / Н. М. Ткаченко. – Вид-во: Алерта. – 2013. – 982 с.

Павленко О.П., Григоренко Е.В.
Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОХОДЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ К СИСТЕМЕ УПРОЩЕНООГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация
Исследованы теоретические подходы применения налоговых изменений в систему упрощенного налогообложения сельскохозяйственными предприятиями. Также рассмотрены особенности начисления и уплаты налоговых платежей, требования к субъектам налогообложения, взаимодействие системы налогообложения и функций управления сельскохозяйственным предприятием, предложена концептуальная модель учета налоговых платежей на основе компьютерных технологий.
Ключевые слова: налогообложение, налоговые платежи, налоговая нагрузка, упрощенная система, сельскохозяйственное предприятие.

Pavlenko O.P., Hryhorenko K.V.
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

THEORETICAL APPROACHES OF TAX CHANGES USAGE TO SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM AND PAYMENT OF TAX PAYMENTS BY AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary
Theoretical approaches of tax changes to the simplified taxation system by agricultural enterprises are examined. The peculiarities of calculation and payment of tax payment, requirements for subjects of taxation, interaction of the tax system and functions of agricultural enterprise management are also investigated. The authors proposed conceptual model of tax payments accounting based on computer technology.
Keywords: taxation, tax payments, tax burden, simplified system, agricultural enterprise.

УДК 657.62

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

Поліщук І.Р., Колеснікова М.Л.
Житомирський державний технологічний університет

Визначено зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на ведення господарської діяльності підприємств кондитерської галузі. Охарактеризовано основні положення облікової політики досліджуваних підприємств. Проведено оцінку їх фінансового стану за основними показниками. Визначено сильні і слабкі сторони, можливості і загрози розвитку кондитерської галузі на сучасному етапі. Наведено індикатори в системі збалансованих показників, що підвищують інвестиційну привабливість підприємств кондитерської галузі
Ключові слова: кондитерська галузь, облікова політика, фінансовий стан, система збалансованих показників, swot-аналіз, стратегія.

Постановка проблеми. В умовах широкого застосування економічних методів управління потрібно забезпечити науково обґрунтовану інвестиційну політику щодо розвитку кондитерської галузі, адже вона є однією з найрозвиненіших у харчовій промисловості України.

Частку кондитерських виробів із цукру в загальній товарній структурі зовнішньої торгівлі України протягом січня-серпня 2010-2013 рр. за даними Державної служби статистики України [9] зобразимо у вигляді табл. 1.

Тобто, загалом спостерігається поступове зменшення величини імпорту у 2013 р. порівняно з 2010 р. на 131107,40 тис. дол. США та поступове збільшення величини експорту на 65875,6 тис. дол. США. Найбільше експортували кондитерські вироби із цукру протягом 2012 р., а імпортували – у 2010 р.

Відсутність системного підходу до оцінки фінансового стану підприємств кондитерської галузі з врахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища відповідно до обраної стратегії не дозволяє визначити його конкурентоспроможність, рентабельність та якість продукції. У зв'язку з цим зростає практична потреба в дослідженні механізмів управління результатами діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Статистичний аналіз ринку кондитерських виробів та діяльності підприємств кондитерської галузі досліджено в працях Демченко Н.В. [3], Лазебної І. [4], водночас Андросенко О.О. [1], Мартиновський В.С., Ігнатенко В.О. [5], Рибалка О.М. [8] розкривають

© Поліщук І.Р., Колеснікова М.Л., 2015

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень-серпень 2010-2013 рр.*

Назва товару	Рік	Експорт			Імпорт		
		тис. дол.. США	у% до січня-серпня попереднього року	у% до загального обсягу	тис. дол.. США	у% до січня-серпня попереднього року	у% до загального обсягу
Цукор та кондитерські вироби з цукру	2010	129791,7	122,0	0,4	182274,9	449,4	0,5
	2011	152006,1	117,2	0,3	195593,3	107,3	0,4
	2012	249518,4	164,2	0,6	46026,4	23,5	0,1
	2013	195667,3	78,4	0,5	51167,5	112,2	0,1

**Джерело: розроблено авторами за даними [9]*

особливості бухгалтерського відображення результатів діяльності підприємств даної галузі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність вдосконалення методичних підходів до аналізу результатів діяльності підприємств кондитерської галузі для оцінки стратегічних позицій і конкурентних переваг, а також недостатня теоретична розробленість організаційно-методичних положень аналізу фінансового стану, свідчать про необхідність застосування методів стратегічного аналізу.

Мета статті. Визначити сильні і слабкі сторони, можливості і загрози розвитку кондитерської галузі на сучасному етапі, а також виявити індикатори в системі збалансованих показників, що підвищують інвестиційну привабливість досліджуваних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо особливості розвитку ринку кондитерських виробів в Україні. Так, Демченко Н.В. зазначає, що серед передумов розвитку галузі: вирішення внутрішньоекономічних проблем (подальше зниження регуляторного тиску, вдосконалення Податкового кодексу, митних процедур тощо); зняття обмежень на постачання українських кондитерських виробів, які запроваджені Росією, Казахстаном і Білоруссю; повна лібералізація торгівлі кондитерськими товарами з Євросоюзом. Основний обсяг поставок кондитерських виробів в Україну, традиційно, надходить із Російської Федерації та країн Євросоюзу, на які припадає 94,38% загального їх імпорту [3].

На ринку кондитерських виробів працюють близько 850 підприємств. При цьому, дві третини всього ринку і три чверті експорту контролюють 9 виробників кондитерської галузі, а саме: «Roshen», «АВК», «Конті», «Світоч« (Nestle), «Kraft Foods Україна», «Бісквіт-Шоколад«, «Житомирські ласощі«, «Полтавакондитер», «Світ ласощів»та ін.

За регіональним розподілом невеликих кондитерських цехів, чий успіх пов'язаний переважно з унікальністю продукції та низькою ціною на вироби, найбільші обсяги виробництва припадають на Донецьку область. Друге місце посідає Полтавська, третє – м. Київ. До п'ятірки областей-лідерів входять також Дніпропетровська та Одеська області. Найменше солодощів виробляють у Севастополі, Кіровоградській та Івано-Франківській областях [4, с. 71].

Мартиновський В.С. зазначає, що іноземні компанії почали освоювати український ринок кондитерських виробів ще в 90-х роках, купуючи місцеві працюючі компанії (KraftFoods, Nestle), і на сьогодні зайняли свої ніші на ринку. Доля компаній, що належать стратегічним іноземним інвесторам, складає 7-8% в структурі національного виробництва кондитерських виробів [5, с. 16].

Отже, на ведення господарської діяльності підприємств кондитерської галузі впливають зовнішні фактори: посилення конкурентної боротьби у галузі; зміна споживчих уподобань; постійні зміни чинного законодавства; природні фактори (неврожай какао-бобів, цукрових буряків); коливання чисельності населення; коливання цін на паливно-енергетичні ресурси; зростання відсоткових ставок на кредити. Серед внутрішніх факторів можна виділити – швидке моральне старіння обладнання, необхідність своєчасного оновлення матеріально-технічного забезпечення; висока кваліфікація персоналу; висока частка використання реклами та розвинений маркетинг; економія на масштабах виробництва.

Для виявлення тенденцій розвитку ринку кондитерських виробів в Україні доцільно провести swot-аналіз. Так, сильними сторонами кондитерської галузі є широкий асортимент продукції; висока якість продукції (розробка та впровадження системи якості відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001); широке використання нових технологій та модернізація виробництва, введення в експлуатацію нових технологічних ліній;значні обсяги експорту в країни СНГ; вихід компанії на нові ринки збуту (Німеччина, Ізраїль, Литва, Латвія, Вірменія, Узбекистан, Азербайджан, Молдова, США, Китай); наявність українського та іноземного капіталу; висока частка інвестування в розробку продукції; висока частка використання реклами та розвинений маркетинг (наявність власних відділів маркетингу); розвинена дистриб'ютерська мережа; наявність корпоративних навчальних програм з урахуванням унікальності обладнання для працівників.

Слабкими сторонами є: наявність високої конкуренції у галузі та поява нових товарів субститутів; зниження обсягів виробництва (запровадження заборонних мит на ввезення карамелі і ряд інших видів кондитерської продукції країнами Митного Союзу); зниження купівельної спроможності населення в Україні; велика залежність від закордонних постачальників обладнання та матеріалів.

Серед можливостей підприємств кондитерської галузі можна виділити наступні: покращення якості та конкурентоспроможності продукції за рахунок модернізації та технічного переоснащення виробництва; розвиток рекламних технологій; збільшення експорту продукції, пошук нових ринків збуту; розвиток власної сировинної бази; впровадження ліній з переробки какао-бобів зменшать ризик спекуляції та залежності від посередників.

А загрозами розвитку кондитерської галузі є: швидке моральне старіння обладнання; не прогнозована зміна макроекономічних показників, коливання курсів іноземних валют, а також посилення конкурентної боротьби у галузі; зміна споживчих уподобань; збільшення імпорту із-за кордону; збільшення цін на сировину та енергоресурси; зміни у митному законодавстві країн-експортерів; поява у конкурентів нових технологій; політична нестабільність; нестабільність чинного законодавства; збої у поставках сировини та матеріалів; природні фактори (неврожай какао-бобів, цукрових буряків); ко-

ливання цін на природний газ та електроенергію; високий рівень відсоткових ставок.

Ми погоджуємося із думкою Рибалки О.М., який вважає, що до основних технологічних особливостей кондитерського виробництва, що впливають на методологію й організацію обліку та контролю доходів і витрат, належать: складна технологія та різноманітність способів обробки, що вимагають значних матеріальних, енергетичних і людських ресурсів; широкі можливості використання одного устаткування для виготовлення різних видів кондитерської продукції та технічного обслуговування виробництва; тісна залежність між складовими виробництва; тривалість виробничого циклу; незначні обсяги незавершеного виробництва; наявність на складах залишків готової продукції [8].

Оскільки матеріальні витрати складають найбільшу частку собівартості продукції, постає питання визначення методу оцінки запасів у місцях зберігання та на складі. Доцільним є використання таких методів як нормативний метод оцінювання за нормативними затратами та метод середньозваженої вартості.

Рибалка О.М. зазначає, що облік матеріальних ресурсів слід вести за планово-обліковими цінами, а відхилення купівельної вартості від їх вартості за обліковими цінами необхідно відображати на окремому аналітичному рахунку. За даними розрахунку, складеного у кінці місяця, відхилення списуються пропорційно до облікової вартості використаних матеріальних ресурсів на виробництво продукції. Така методика обліку дає змогу врахувати зміни цін на матеріальні ресурси як за кожною номенклатурною позицією, так і в цілому по підприємству. Це дає можливість найбільш об'єктивно визначати результати діяльності підприємства [8].

Андросенко О.О.вказує на те, що на кожний вид готової продукції здійснюється складання калькуляції, на основі чого в подальшому здійснюється формування ціни, що впливатиме на дохід (виручку) від реалізації продукції і загалом на дохід від операційної діяльності. В кондитерській галузі особливість полягає в тому, що не складаються фактичні калькуляції на окремі найменування кондитерських виробів. Це можна пояснити тим, що на кондитерських підприємствах немає чіткої аналітики накладних затрат, не проводиться їх розподіл між окремими найменуваннями кондитерської продукції. На підприємствах кондитерської галузі (більшості з них) використовують простий (однопроцесний, одноперед ільний) метод калькулювання собівартості готової продукції [1].

Наступним етапом дослідження є вивчення змісту Наказів про облікову політику [7] щодо особливостей ведення обліку на підприємствах кондитерської галузі на прикладі діяльності ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», ЗАТ «АВК», ПАТ «Полтавакондитер», ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті», ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». Так, на підприємствах застосовується журнально-ордерна форма ведення бухгалтерського обліку, причому на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»облік повністю автоматизований. На ЗАТ «АВК»і ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»розроблені робочі плани рахунків, приймаючи за основу план рахунків бухгалтерського обліку. На більшості підприємств використовуються прямолінійний метод нарахування амор-

Таблиця 2

Ключові фінансові відносні показники діяльності*

№ з/п	Показник	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»		ПАТ «Полтавакондитер»		ПАТ «Львівська кондитерська фабрика Світоч»		ЗАТ «АВК»		ПАТ «ВО КОНТІ»	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Рентабельність продажу	6,84	8,37	16,20	17,03	7,50	6,90	3,80	3,88	0,57	0,48
2	Рентабельність власного капіталу	2,98	1,47	6,15	2,44	12,26	9,16	16,35	17,1	0,27	0,55
3	Коефіцієнт покриття	0,43	0,22	3,04	3,60	1,86	1,94	6,74	7,32	3,34	1,05
4	Рентабельність активів	2,98	15,38	3,31	1,12	9,01	5,61	4,30	3,02	0,05	0,21
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,67	1,46	3,83	4,89	4,05	3,84	0,82	0,80	1,09	1,29

**Джерело: розроблено авторами за даними [7]*

Таблиця 3

Проекції системи збалансованих показників ЗАТ «АВК»*

№ з/п	Назва проекції	Характеристика
1	Проекція «фінанси»	Підприємство має потенціал до збільшення рентабельності продукції,власного капіталу, чистого грошового потоку, а також до нарощення чистого прибутку
2	Проекція «клієнти»	Висуваючи підвищені вимоги щодо якості продукції, яка виготовляється на підприємствах «АВК», керівництвом компанії було прийнято рішення про сертифікацію усієї продукції в системі УкрСЕПРО, включаючи також і продукцію, яка не підлягає обов'язковій сертифікації, та яку компанія «АВК» сертифікує добровільно.
3	Проекція «внутрішні бізнес-процеси»	Система менеджменту якості, згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001, гарантує споживачам, що продукція компанії «АВК» виготовляється в контрольованих умовах при беззаперечному виконанні всіх внутрішніх та законодавчих вимог, а також, що контроль якості продукції відбувається на усіх етапах виробництва
4	Проекція «навчання і зростання»	Значна частина прибутку планово інвестується у підвищення кваліфікації своїх співробітників. Інвестиції в професійний розвиток співробітників щороку зростають і за останні 2 роки склали понад 100 тис. гривень. Серед партнерів ЗАТ «АВК» у сфері освіти – рейтингові вузи й організації

**Джерело: розроблено авторами за даними [6]*

тизації необоротних активів, нараховується резерв сумнівних боргів, а для списання запасів обрано методи: ФІФО, середньозваженої собівартості та ідентифікованої собівартості.

Правильна і достовірна оцінка роботи підприємства дозволяє підвищити його ефективність на підставі дієвості економічних важелів і стимулів, в тому числі і обраної облікової політики. Ефективність виробництва – це результативність господарської діяльності підприємства, яка досягається максимально можливим співвідношенням результатів і витрачених на їх досягнення матеріальних і фінансових ресурсів. Розглянемо ключові фінансові відносні показники діяльності досліджуваних підприємств (табл. 2).

З огляду на основні фінансові відносні показники підприємств кондитерської галузі за 2012-2013 рр. і найбільше значення рентабельності активів (одержаного прибутку припадає на 1 грн. вкладених активів (здійснених інвестицій) у 2013 р., можна стверджувати, що найбільш інвестиційно привабливим є підприємство ЗАТ «АВК».

Розглянемо систему збалансованих показників ЗАТ «АВК»в розрізі проекцій «фінанси», «бізнес-процеси», «клієнти», «персонал і зростання» (табл. 3).

Протягом багатьох років ЗАТ «АВК» орієнтується на принципи та стандарти, прийняті в міжнародному бізнес-суспільстві, здійснюючи постійний контроль та моніторинг якості продукції протягом усього процесу виробництва, починаючи з контролю виробників сировини та закінчуючи роздрібними торговими точками. На підприємстві забезпечується виплата конкурентоспроможної винагороди співробітникам з урахуванням їх досягнень, професіоналізму, складності виконання робіт і ступеня відповідальності.

Висновки і пропозиції. В ході дослідження результатів діяльності підприємств кондитерської галузі можна зробити наступні висновки:

1. Визначення зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ведення господарської діяльності підприємств кондитерської галузі і на їх фінансовий стан, дозволило виявити перспективи їх розвитку, зокрема: можливості щодо покращення якості та конкурентоспроможності продукції за рахунок модернізації виробництва; розвиток маркетингу; збільшення експорту продукції за рахунок пошуку нових ринків збуту. Серед загроз виявлено швидке моральне старіння обладнання; не прогнозовану зміну макроекономічних показників, а також посилення конкурентної боротьби у галузі; збільшення імпорту із-за кордону; збільшення цін на сировину та енергоресурси; політичну нестабільність в країні; нестабільність чинного законодавства; природні фактори; високий рівень відсоткових ставок; зниження купівельної спроможності населення.

2. Розглянувши систему збалансованих показників ЗАТ «АВК», виявлено, що значну частину свого прибутку підприємство планово інвестує у підвищення кваліфікації своїх співробітників. Висуваючи підвищені вимоги щодо якості продукції, яка виготовляється, керівництвом було прийнято рішення про сертифікацію усієї продукції в системі УкрСЕПРО.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення класифікації доходів і витрат, що дозволить управлінському персоналу оперативніше реагувати на зміну у структурі результатів діяльності та прогнозувати величину прибутку, що в подальшому використовуватиметься на цілі підприємства.

Список літератури:

1. Андросенко О. О. Основні підходи до калькулювання собівартості продукції на підприємствах кондитерської галузі / О. О. Андросенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/7_androsenko.doc. htm
2. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003-2012 рр. [Електронний ресурс]: за даними Державної служби статистики України. Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Демченко Н. В. Сучасний стан справ в кондитерській галузі України / Н. В. Демченко // Діловий Вісник Торгово-промислової палати України, 2012. – № 8(219) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkondprom.com.ua
4. Лазебна І. Ринок кондитерських виробів України / І. Лабезна // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 67-76.
5. Мартиновський В. С. Сучасний стан та оцінка ефективності виробництва підприємств кондитерської промисловості України / В. С. Мартиновський, В. О. Ігнатенко // економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2(14). – С. 14-16.
6. Офіційний сайт компанії «АВК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avk.ua/ua/o_kompanii
7. Регулярна інформація емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/db/emitent/reports/xml
8. Рибалка О. М. Узагальнення змісту доходів і витрат у системі управління підприємством / О. М. Рибалка., С. О. Бехтер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Dtr_ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Ribalko_Behter.pdf
9. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за січень-серпень 2010-2013 рр. [Електронний ресурс]: за даними Державної служби статистики України. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua/

Полищук И.Р., Колесникова М.Л.
Житомирский государственный технологический университет

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация
Определены внешние и внутренние факторы, влияющие на ведение хозяйственной деятельности предприятий кондитерской отрасли. Охарактеризованы основные положения учетной политики исследуемых предприятий. Проведена оценка их финансового состояния по основным показателям. Определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития кондитерской отрасли на современном этапе. Приведены индикаторы в системе сбалансированных показателей, повышающие инвестиционную привлекательность предприятий кондитерской отрасли.

Ключевые слова: кондитерская отрасль, учетная политика, финансовое состояние, система сбалансированных показателей, swot-анализ, стратегия.

Polishchuk I.R., Kolesnikova M.L.
Zhytomyr State Technological University

THE EVALUATION OF THE FINANCIAL POSITION OF ENTERPRISE OF CONFECTIONARY INDUSTRY: STRATEGIC ASPECT

Summary
The external and internal factors which have an influence on the enterprises' business activity in the confectionery industry have been defined. Basic principles of the accounting policy of these companies have been characterized. The evaluation of their financial position with the help of key indicators has been implemented. Strengths and weaknesses, opportunities and threats for the development of the confectionery industry at the present time have been identified. The indicators in the balanced indicators system, which increase the investment attractiveness of enterprises in confectionery industry, have been determined.
Keywords: confectionery industry, accounting policy, financial position, balanced indicators system, SWOT-analysis, strategy.

УДК 65.012.32:174.4:334.7

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Реверчук Н.Й.
Львівський банківський інститут
Університету банківської справи Національного банку України
Дзямулич О.С.
Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто визначення поняття «ділова репутація». Виокремлено іміджеву, фінансову, соціальну, маркетингову та репутаційну складові елементи репутації суб'єктів підприємництва. Проаналізовано функціональну, соціальну та емоційну репутацію. Розкрито тенденції розвитку соціальної репутації бізнес-структур у світі. Досліджено необхідність та особливості управління діловою репутацією підприємств.
Ключові слова: ділова репутація, бренд, імідж, гудвіл, корпоративна культура, соціальна відповідальність, управління діловою репутацією суб'єктів підприємництва.

Постановка проблеми. Ділова репутація стала реальним ринковим чинником лише у 70-і роки XX ст. Саме в цей час розвинулись нові технології, появилось достатньо багато якісних продуктів і послуг. А споживачі все частіше робили свій вибір на основі критеріїв незвичності, респектабельності, економічності товарів. За даними дослідницького центру PR2B Group, 61% споживачів враховують у першу чергу репутацію компанії, а вже потім якість товарів та послуг, які вона пропонує [17]. Водночас істотних змін зазнає не тільки ринок товарів, а й ринок капіталів, ринок інвестицій. Інвестори все більше увагу приділяють діловим якостям менеджерів, інноваційному менеджменту, креативному менеджменту, менеджменту змін і тому репутація перетворилася у фінансове поняття, як важливий нематеріальний актив суб'єкта підприємництва (СП). Актуальність обраного дослідження підсилює той факт, що нині найдорожчий бренд світу – Coca-Cola – коштує більше 120 млрд. дол., проте її матеріальні активи становлять лише 5-6% від цієї суми [4, С.10]. За останні 15-20 років частка вартості ділової репутації в загальній вартості зарубіжних компаній зросла з 18 до 82%, а підвищення репутації суб'єктів підприємництва на 1%,, за даними Шаркова Ф. І., забезпечує зростання ринкової вартості акцій компанії на 3% [19, с. 153]. Позитивна репутація компанії полегшує їй створення клієнтської бази, персоналу, доступ до інвестиційних та кредитних ресурсів, захищає від конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти ділової репутації розкрито у наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: Азенеггер М., Горин С., Дерев'янко О., Іванов Г., Калинський О., Куценко К., Майорова Е., Родіонова О., Туріанська М. Сутність та особливості репутаційного менеджменту вивичали у своїх дослідженнях Бойцов А., Букша К., Даулінг Г., Довбенко В.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні недостатньо дослідженими залишаються причини актуалізації управління діловою репутацією підприємств. Поглибленого вивчення потребує проблема структурування репутації СП за різними ознаками та з'ясування їх впливу на результати підприємницької діяльності.

Мета статті. Головною метою цієї статті є теоретичне обґрунтування сутності та особливостей управління ділової репутації суб'єктів підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проблема ділової репутації, тобто репутації СП, особливо актуалізувалась в останні десятиліття XX ст., коли на перші місця компаній вийшли темпи зростання конкуренції на глобалізованому ринку і зменшення довіри споживачів до їх бізнесу. В цих умовах гостро постало питання про ефективне управління діловою репутацією компаній і корпорацій: або бізнеси управляють своєю репутацією, або репутація впливає на майбутні результати бізнесу. Інакше кажу-

© Реверчук Н.Й., Дзямулич О.С., 2015

чи, бізнесовим структурам щоб успішно конкурувати на ринку, особливо на зовнішньому, необхідно вміти управляти своєю діловою репутацією і використовувати її як серйозний інструмент в конкурентній боротьбі за споживача. У нинішніх умовах ділова репутація уже давно стала, як висловився професор школи бізнесу Нью-Йоркського університету Б. Лев, «гарантією, за яку платять гроші» [1].

Розглянемо деякі визначення ділової репутації, які наводяться в економічній літературі.

Г. Г. Іванов і Є. А. Майорова стверджують, що «ділова репутація – сукупність не ідентифікованих нематеріальних характеристик» [2, с. 54]. У цьому визначенні акцентовано увагу на не ідентифікованих нематеріальних характеристиках і цим самим підкреслено, що йдеться про нематеріальні активи, які дуже складно виміряти і оцінити.

Бойцов А. А. вважає, що «ділова репутація – це явище, яке допомагає «влаштовуватися»у потрібні бізнес-товариства і отримувати від цього фінансову вигоду» [3, с. 8]. За іншим його визначенням, ділова репутація – це «нематеріальне благо, яке представляє собою оцінку діяльності особи (як фізичної, так і юридичної) з точки зору її ділових якостей» [3, с. 1]. Із цих визначень дуже складно зрозуміти істотну ознаку ділової репутації, адже ділова репутація – це зовнішня узагальнена оцінка всієї діяльності бізнесової структури.

У статті 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність»ділова репутація трактується як «сукупність підтвердженої інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності такої особи, її порядність та відповідність її діяльності вимогам закону» [11]. На думку К. С. Букші, до середини XX ст. поняття «репутація компанії»зводилась до поняття «чесність власника компанії»[4, с. 10]. Репутація (з лат. «reputatio» – обдумування, роздуми) – це сформована про особу (фізичну і юридичну) думка, яка ґрунтується на оцінюванні її суспільно значущих якостей [4, с. 9]. Слабинами цих визначень є обмеження досліджуваної проблематики лише окремою особою (фізичною чи/і юридичною) як носія ділової репутації. На нашу думку, об'єктами формування репутації є також інститути, установи, організації, спільноти, класи, міста, території, а також загалом суспільства та держави.

У ч. 1 ст. 201 Цивільного кодексу України зазначено, що «ділова репутація є особистим немайновим благом, яке охороняється цивільним законодавством. Приналежність ділової репутації до особистих немайнових благ гарантує неможливість її обмеження чи відібрання державою в будь-якому випадку, навіть в разі введення надзвичайного стану» [18]. З огляду на наведене вище визначення, доцільно узагальнити, що ділова репутація є для суб'єктів підприємництва важливим нематеріальним активом.

У словниковій та енциклопедичній літературі переважно використовується поняття «ділова репутація фірми». Згідно з тлумаченням «Сучасного економічного словника»ділова репутація фірми – це «оцінка фірми з боку її суміжників, контрагентів, споживачів» [12, с. 75]. У свою чергу, саме поняття «репутація», на думку Бойцова А. А., асоціюється з «створеною загальною думкою про якості, переваги та недоліки кого-небудь, чого-небудь, людини, фірми або товару» [13, с. 297]. У цих визначеннях акцентується увага на суб'єктах оцінювання ділової репутації, а також розширюється перелік об'єктів формування ділової репутації.

В «Економічній енциклопедії»за ред. С.В. Мочерного дефініція ділової репутації пов'язана із «оцінкою фірми її суміжниками, підприємцями, споживачами, що характеризується якісними та кількісними показниками» [14, с. 353]. Отже, згідно цього визначення оцінювання ділової репутації повинно здійснюватися на основі аналізу якісних та кількісних показників діяльності.

У монографічній літературі не існує єдності у визначенні поняття ділової репутації. Згідно першого підходу, ділову репутацію бізнес-структури розглядають як «престиж її фірмового (комерційного) найменування, торгових марок та інших належних їй нематеріальних активів серед кола споживачів її товарів і послуг» [15, с. 72]. Прихильники другого підходу вважають, що ділова репутація – «це переваги та недоліки колективу, організації, підприємства, установи у сфері ділового обороту, в тому числі й у сфері підприємництва» [16, с. 17].

На нашу думку, репутацію СП доцільно розглядати, з однієї сторони, як нематеріальний актив, що має значний вплив на показники ефективності діяльності підприємства та здатний забезпечувати СП конкурентні переваги на ринку; а з іншої сторони, як особлива об'єктивно-суб'єктивна система оціночних суджень сформованих в середовищі цільових аудиторій.

На основі аналізу фахової літератури у репутації СП доцільно виокремити такі складові елементи: імідж, фінанси, маркетинг, соціальна сфера, репутація.

До іміджевої складової ділової репутації підприємств належать: професійний авторитет, престиж (тобто авторитет в суспільстві, громаді), статус (узаконене місце у суспільстві чи общині). Всі ці елементи іміджу через систему зв'язків впливають на кількість і якість ділових угод.

До фінансової складової ділової репутації підприємств належать: нематеріальні активи, патенти, гудвіл, торговельні марки, ноу-хау – впливають на рівень капіталізації компанії, вартість ліцензії і ціну франшизи.

До маркетингової складової ділової репутації підприємств належать: бренд, торговельна марка, корпоративний стиль, корпоративні стандарти – істотно впливають на попит і ціну продаж, частку ринку і умови дилерських угод.

До соціальної складової ділової репутації належать: соціальна відповідальність бізнесу, благочинність, соціальна звітність, меценатство тощо – впливають на ставлення до компанії як працедавця, на взаємодію з місцевими співтовариствами, на рівень особистого морального задоволення керівників компанії.

До власне репутаційної складової ділової репутації належать: рейтингові оцінювання, кредитні історії, портфоліо проектів, ділові зв'язки та управлінські навики – впливають головним чином на умови залучення ресурсів, вартість активів, участь в тендерах тощо.

М. Айзенеггер виділяє три види репутації: функціональну, соціальну та емоційну (табл. 1).

Функціональна репутація – це демонстрація професійної компетенції та успіхів. Соціальна репутація пов'язана із виявленням турботи про свою чесність і відповідальність. Емоційна репутація – це прагнення бути помітним і виглядати привабливо.

У вітчизняній літературі існує три основних підходи пояснення суті ділової репутації: правовий або інституційний, обліковий, маркетинговий [5]. Однак доцільно виділити ще й фінансовий підхід, за яким ділова репутація – це чинник зростання грошових потоків і доходів компанії. Вартує також виокремити і соціологічний підхід, за яким ділова репутація розглядається як довіра до бізнесових структур. Так, М. Айзенеггер твердить, що «не сила, не багатство і навіть

не любов, а саме довіра є самим дієвим ресурсом у нашому суспільстві» [6, с. 1]. І далі: «... за відсутності довіри ми просто не змогли би діяти» [6, с. 1].

Таблиця 1

Види, сфери прояву, індикатори та оціночні судження репутації

	Функціональна репутація	Соціальна репутація	Емоційна репутація
Сфера прояву	Світ об'єктивної істини	Світ суспільних благ	Суб'єктивний світ красоти
	Критерії ефективності в різних функціональних системах	Етичні норми	Індивідуальний характер та ідентичність
Репутаційні індикатори	Компетентність, успіх	Чесність, відповідальність	Привабливість, неповторність
Тип оціночних суджень	Когнитивно-раціональний	Етичний	Емоційний

Джерело: [7, p. 130]

Важливою тенденцією розвитку ділової репутації компаній у світі є зростання ролі та значення соціальної репутації компаній і корпорацій. В умовах глобалізації національні компанії не можуть забезпечити соціальний добробут і тому на допомогу має прийти корпоративний соціально-відповідальний міжнародний бізнес. Соціальна репутація зазнає більших загроз, ризиків і викликів, аніж функціональна репутація. Тут важливо уникати суспільної критики, не захоплюватися піаром. Надмірне захоплення розвитком соціальної репутації корпорації є шкідливим, оскільки може породити культ її керівництва.

В останні кілька десятків років репутація корпорацій перетворилась у найцінніший її актив. І. Клевес і В. Врешніок зазначають, що «репутацію якогонебудь суб'єкта легше всього представити собі як сукупність наявних в суспільстві очікувань відносно майбутньої поведінки цього суб'єкта-очікувань, заснованих на минулому досвіді, як прямому, так і непрямому. Виправдані очікування збільшують довіру до суб'єкта, яке необхідно вважати активом, що постійно змінюється. З часом довіра кристалізується у капітал. Управляти цим капіталом – це в певному сенсі управляти очікуваннями і надіями» [9, с. 2]. Отже, необхідність управління ділової репутацією випливає із потреби управляти очікуваннями і надіями суб'єкта.

Компанії, зазвичай, не можуть тривалий час утримувати високий рівень репутації. Окрім того, набуття високого рівня репутації завжди є тривалим у часі, а падіння рівня репутації компанії відбувається досить швидко. У цьому зв'язку необхідність управління репутацією зумовлює необхідність управління репутаційними ризиками як внутрішніми (розголошення комерційної таємниці, порушення компанією чинного законодавства, безвідповідальність працівників тощо), так і зовнішніми (недобросовісні дії конкурентів, несприятлива економічна ситуація тощо). Для уникнення репутаційних ризиків застосовують такі методи: переключення уваги громадськості на інші події; визнання провини; списання подій на збіг обставин; перекладання вини на інших.

Для управління репутацією необхідно вміти оцінювати рівень репутації. Для цього складають рейтинги репутації компаній, які базуються на певному наборі кількісних і якісних параметрів репутації СП: інновації, якість менеджменту, соціальні інвестиції, персонал, корпоративна культура, якість товарів, фінансові результати тощо. СП бояться втратити існуючу репутацію і тому намагаються менше ризикувати, утримуються від інновацій, що шкодить уже самій репутації.

Висновки. 1. Позитивна репутація СП у сучасних умовах розвитку ринкових відносин є важливим нематеріальним активом та конкурентною перевагою бізнес-структур, роль яких в економіці постійно збільшується. 2. Підвищення ділової репутації впливає на зростання ринкової вартості СП. 3. Розробка та впровадження ефективного механізму управління репутацією СП підвищує стабільність бізнесу, розширює доступ до ринку капіталу, створює сприятливий інвестиційний клімат, покращує поінформованість стейкхолдерів, формує бар'єри для входу конкурентів на ринок, забезпечує вищі ринкові ціни, сприяє капіталізації СП, збільшує доходи і прибутки бізнесових структур, підвищує соціально-корпоративну відповідальність підприємств та їх стратегічні переваги.

Перспективними напрямами дослідження, на нашу думку, є з'ясування методології та особливостей механізму управління репутації суб'єктів підприємництва в Україні, а також вивчення ділової репутації бізнес-структур з точки зору об'єкта та суб'єкта страхування.

Список літератури:

1. Калинський О. Имидж и репутация компании сегодня / О. Калинський // Промышленник России, 2012. – № 6(138). – С. 132-136.
2. Иванов Г. Г., Майорова Е. А. Деловая репутация и эффективность торговли / Г. Г. Иванов, Е. А. Майорова // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 1/2. – С. 54-57.
3. Бойцов А. А. Методология управления российскими предприятиями «9 ключей бизнеса» / А. А. Бойцов // Институт стратегического управления социальными системами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ismss.ru
4. Букша К. С. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика / К. С. Букша. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 144 с.
5. Куценко К. В. Ділова репутація банку як капітал / К. В. Куценко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1399
6. Айзенеггер Марк. Доверие и репутація в епоху глобализации // Перевод з англ. К. Великанова / Mark Eisenegger. Trust and reputation in the age of globalisation // Joachim Klewes, Robert Wreschniok (eds.). Reputation Capital. Building and Maintaining Trust in the 21st Century. Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg, 2009. – P. 11-22.
7. Eisenegger M., Imhof K. The True, The Good and the Beautiful: Reputation Management in the Media Society. In: Zerfass A., Ruler v. B., Sriramesh K. (eds.) Public Relations Research. European and International Perspectives and Innovations. Wiesbaden: VS Verlag fьr Sozialwissenschaften, 2008. – P. 125-146.
8. Сухенко А. П. Деловая репутация как фактор капитализации промышленной компании: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / А. П. Сухенко. – Москва, 2006. – 25 с.
9. Великанов К. Репутационный капитал. Завоевание и поддержание доверия в XXI веке: реферат: Reputation Capital: Building and Maintaining Trust in the 21st Century Joachim Klewes, Robert Wreschniok (Editors). Berlin – Heidelberg: Springer-Verlag, 2009 / К. Великанов // Отечественные записки. – 2014. – № 1. – С. 35-51.

10. Довбенко В. І. Роль ділової репутації в управлінні розвитком підприємства / В. І. Довбенко, О. С. Кузьмич // Маркетинг та логістика в системі менеджменту – Marketing and logistics in the system of management: тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8–10 листопада 2012 р.) / Національний університет «Львівська політехніка. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 126-127.
11. Закон України «Про банки і банківську діяльність»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
12. Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
13. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азримилияна. – 7-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
14. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Том 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред. та ін.). – К.: ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.
15. Горин С. В. Деловая репутация организации / С. В. Горин. – М.: Серия: Вершина успеха, 2006. – 256 с.
16. Туріанська М. П., Пеннер В. Г. Структура репутації підприємства: монографія / М. П. Туріанська, В. Г. Пеннер. – Луганськ, Вид-во «Янтар», 2009. – 182 с.
17. PR – управление репутацией [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pr2b.ru/pr/pr_reputation
18. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15
19. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учеб. пос. / Ф. И. Шарков. – М.: НТК «Дашков и К°», 2010. – 272 с.

Реверчук Н.И.
Львовский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины
Дзямулич Е.С.
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИЕЙ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация
В статье в полемическом ключе рассмотрены определение понятия «деловая репутація». Выделено имиджевую, финансовую, социальную, маркетинговую и репутационный составляющую репутации субъектов предпринимательства. Проанализировано функциональную, социальную и эмоциональную репутацию. Раскрыто тенденции развития социальной репутации бизнес-структур в мире. Исследованы необходимость и особенности управления деловой репутацией предприятий.
Ключевые слова: деловая репутация, бренд, имидж, гудвилл, корпоративная культура, социальная ответственность, управления деловой репутацией субъектов предпринимательства.

Reverchuk N.Y.
Lviv Institute of Banking,
University of Banking of the National Bank of Ukraine
Dzyamulych O.S.
Ivan Franko National University of Lviv

ESSENCE OF AND NEED FOR MANAGING REPUTATION OF SUBJECTS OF ENTREPRENEURSHIP

Summary
In the article, determination of the concept «business reputation»is considered in a polemic point of view. Image, financial, social, marketing, and reputation components of business reputation of subjects of entrepreneurship are classified. Functional, social, and emotional reputations are analyzed. Tendencies of development of social reputation of business structures in the world are revealed. Features of management of business reputation of the entities are researched.
Keywords: business reputation, brand, image, goodwill, corporate culture, social responsibility, managements of business reputation of subjects of entrepreneurship.

УДК 004:656.073 (045)

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯМ ВАНТАЖНИМИ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ

Ремига Ю.С.
Національний авіаційний університет

В статті досліджено вплив інформаційних систем і технологій на діяльність транспортних підприємств під час перевезення вантажів. Визначено, що впровадження інформаційних систем та застосування нових інформаційних технологій є лише частиною всього процесу управлінських змін у бізнес-процесах транспортного підприємства.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційні системи, транспортне підприємство, інформаційне забезпечення підприємства, перевезення вантажів, інформаційні потоки.

Постановка проблеми. Інформаційні системи і технології стали життєво необхідними компонентами успішного бізнесу будь-яких організацій. Вони допомагають поліпшити ефективність і продуктивність бізнес-процесів, прийняття управлінських рішень, співпраці робочих груп, посилити конкурентну позицію підприємств на ринку, який швидко змінюється. Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам ефективно діяти, мінімізуючи ризик.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі використання інформаційних технологій в процесі управління підприємствами присвячені праці українських вчених Л.А. Пономаренко [8] та С.М. Константінова [9], В.М. Амітана та Т.Ф. Середи [1], Е.Л. Богданової [3], М.І. Данько [6]. Деякі російські та іноземні автори розглядають лише інформаційні системи як взаємозв'язану сукупність засобів, методів і персоналу, що використовується для зберігання, обробки і видачі інформації на користь досягнення поставленої мети підприємства [2], [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Успіхи інформаційних систем не можуть вимірюватися лише їх продуктивністю з точки зору підтримки стратегії підприємства, удосконалення ділових процесів, поліпшення організаційної структури та культури й умов праці, зростання вартості підприємства у динамічному ринковому середовищі.

Формулювання цілей статті – це дослідження проблеми сучасного управління процесами перевезення вантажів на підприємстві за допомогою інформаційних технологій, а також визначення впливу інформаційних систем на конкурентоспроможність підприємства в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Взагалі сьогодні інформаційні системи (ІС) виконують три основні фундаментальні ролі при досягненні успіху підприємства (рис. 1), а саме [8, с. 55-57]:

1 – підтримка бізнес-процесів та операцій підприємства,

2 – підтримка процесів прийняття рішень менеджерами,

3 – підтримка стратегій досягнення конкурентної переваги.

Необхідно зазначити, що роль ІС з кожним роком зростає і ці зміни також впливають на кінцевих користувачів. Тому наявність добре відлагодженої ІС значно спрощує процес управління будь-яким підприємством, що дозволяє вчасно зібрати, відсортувати, обробити необхідну інформацію і прийняти вірне рішення, поліпшити механізм реалізації стратегії. Отже, ІС можна визначити як систему, засновану на функціонуванні інформаційних потоків, надаючих відомості про стан об'єкту в процесі управління з використанням інформаційних технологій (ІТ).

Рис. 1. Роль інформаційних систем в досягненні успіху підприємства

Для розв'язання питання про створення ІС необхідно досліджувати структуру управління на підприємстві, потоки інформації. Як правило, будь-яке підприємство є складним комплексом, який створено з декількох об'єктів, що мають власні керовані процеси і управляючі частини [8, с. 125].

Важливою особливістю ІС є цілісність управлінської інформації, яка визначає єдине інформаційне забезпечення системи управління. На рис. 2 відображено схему взаємодії інформаційних систем із стратегією та бізнес-процесами підприємства.

Рис. 2. Взаємодія інформаційної системи та підприємства

Отже, ІС підприємства повинна бути спрямована на те, щоб своєчасно надавати органам управління необхідну і достатню інформацію для прийняття рішень, якість яких забезпечує високоефективну діяльність об'єкту управління і його підрозділів. ІС повинна виконувати такі задачі [11, с. 8]:

- виявлення джерел інформації;

© Ремига Ю.С., 2015

- збір, реєстрація, обробка і видача інформації, яка характеризує стан виробництва і управління;
- розподіл інформації між керівниками, підрозділами і виконавцями за критерієм корисності.

Отже, можна сказати, що мета ІС полягає не тільки в тому, щоб просто видати і обробити деяку інформацію; вона повинна бути орієнтованою на користувача, тобто інформація, яку вона обробляє, повинна служити потребам тих керівників, які її одержують.

У процесі функціонування транспортного підприємства, ІС повинні задовольняти таким вимогам [5, с. 227]:

- якість інформації для реалізації функцій управління;
- своєчасність надання інформації;
- безпека інформації;
- орієнтація на певні рівні управління;
- економічність обробки інформації;
- адаптивність до інформаційних потреб, що змінюються.

Іншими словами, від якості функціонування ІС на підприємствах залежить оперативне приймання рішень як у повсякденній діяльності, так і в складній економічній ситуації. Внаслідок цього особливого значення набувають проблеми удосконалення ІС підприємств.

Одним з напрямів ефективного функціонування підприємств повинна стати комплексна інформаційна система з використанням сучасних інформаційних технологій. До числа найвагоміших причин застосування комплексного підходу до створення ІС на транспортному підприємстві можна віднести [12, с. 49]:

- розширення сфери діяльності, появу нових контрагентів, розширення асортименту продукції, що перевозиться, розширення карти маршрутів перевезення;
- накладення низки обмежень на функціонування промислових підприємств. До їх числа можна віднести скорочення прибутку підприємства за рахунок посилювання ринкових відносин і зменшення купівельної спроможності споживачів;
- недосконалість механізму підтримки і прийняття рішень, мінімізацію інформаційної підтримки в управлінні підприємством, що сприяє прийняттю неоптимальних і необґрунтованих рішень;
- недостатню увагу керівництва підприємства до формалізації маркетингового забезпечення, що призводить до застою готової продукції на складах і неможливості просування її до споживача.

Перелічені причини спонукають управлінську ланку будь-якого підприємства до створення комплексної ІС не тільки з метою оптимізації бізнес-процесів, але і для виведення підприємства з кризи.

Отже, при створенні комплексної ІС підприємства необхідно систему управління співвіднести з інформаційними можливостями підприємства, кожну з яких повинно характеризувати рівень управління, управлінська відповідальність, інформація, що вимагається, напрями використання інформації в ІС підприємства [10, с. 45].

Можна зазначити, що загальною метою ІС є ефективна допомога у виконанні функцій планування, контролю діяльності і процесу управління в цілому. Найважливішим її завданням є видача потрібної інформації у потрібний час.

Необхідно також відзначити, що ІС на підприємстві не є єдиною всеосяжною інтегрованою системою для задоволення всіх потреб адміністрації в інформації. ІС повинна включати низку інформаційних підсистем, кожна з яких служить для прийняття рішень у конкретній галузі. Тому при проектуванні ІС на підприємстві потрібно мати на увазі, що інформаційні потреби керівників різні. ІС повинна включати низку принципів, кожна з яких служить для прийняття рішень у конкретній сфері і будується за формулою «оцінка інформації – кінцева інформація – прийняття управлінських рішень».

Сьогодні складні ІТ використовуються в усьому світі для планування, поліпшення, гармонізації та управління всіма транспортними процесами при перевезенні вантажів. Тому широке застосування ІТ в усіх сферах професійної та громадської діяльності призводить до збільшення функціональних можливостей самих ІС. Залежно від поставлених управлінських завдань можуть застосовуватися такі види інформаційно-управлінських технологій [15] (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види інформаційно-управлінських технологій

Види інформаційно-управлінських технологій	Характеристика інформаційно-управлінських технологій
Зберігаючі	передають інформацію від відправника до адресата, не відповідаючи за суть інформації, що передається, та її використання адресатом
Раціоналізуючі	відповідають за використання інформації
Творчі	«виробляють» нові знання, передають, використовують для вдосконалення ланки управління
Професійні	вимагають навичок з підготовки інформації

Керівники повинні дотримуватись таких принципів систематизації інформаційних потоків: забезпечення повноти й достовірності обліку всіх сторін господарської діяльності; мінімізація інформаційного шуму та обмеження інформаційного надлишку тільки вимогами надійності; забезпечення безперервного зв'язку між зовнішньою і внутрішньою інформацією та прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління.

На сьогоднішній день відомі такі проблеми впровадження ІТ у практику вітчизняних транспортних підприємств [14]:

- безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, – посилення залежності від зовнішніх послуг (наприклад постачальників програмного забезпечення);
- зміна ролі ІТ у господарській діяльності багатьох підприємств; під час виконання внутрішньофірмових процесів функція ІТ перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей;
- зростання витрат у сфері ІТ.

Вирізняють шість груп, від яких залежить прийняття рішень у сфері ІТ [13]:

- вище керівництво, яке повинне управляти ІТ як стратегічним потенціалом підприємства. Керівництво фірми на сьогодні має визначитися з таких питань: який вклад зобов'язана внести ІТ у процес виробництва товарів і послуг. На увагу заслуговують передусім найважливіші аспекти: ІТ як функція забезпечення виробничого процесу; ІТ як інтегральна складова продукту; ІТ як організаційний інструмент для створення віртуальних форм підприємства; хто повинен виконувати перелічені та

інші функції. На передній план висувається питання про координаційний механізм для окремих видів інформаційно-технологічних послуг;

- спеціалісти, основним обов'язком яких є пошук системних рішень для оптимізації функціональних спеціальних завдань. Вони через обмеженість своєї сфери діяльності не завжди мають можливість конкретно уявляти процес виробництва товарів і послуг;

- менеджери окремих функціональних підрозділів, які мають використовувати ІТ з огляду на логіку своєї господарської діяльності і приділяти увагу аналізові можливих наслідків рішень, що приймаються, а також потенційним ризикам;

- менеджери бухгалтерсько-фінансових служб, які відповідають за чіткість і зрозумілість щодо очікувань клієнтів та користувачів, пов'язаних з інформаційно-технологічними послугами;

- постачальники ІТ, що повинні пропонувати послуги відповідно до проблемних установок своїх споживачів, виробивши стратегію, яка базується на орієнтації на клієнта, довгострокових зв'язках з клієнтурою на засадах взаємної довіри, гнучкості й готовності до ризику;

- власний інформаційно-технологічний підрозділ. На співробітників цього підрозділу покладається вирішення технологічних завдань у своїй сфері та соціальних проблем, пов'язаних із упровадженням та експлуатацією ІТ; координувати роботу з групами осіб та організаціями, заінтересованими у використанні потенціалу й визначенні проблематики ІТ. Вони спільно з керівництвом повинні шукати шляхи розвитку підрозділів та підприємства в цілому, завоювання конкурентних переваг для окремих господарських зон.

Інформаційні технології та системи є найважливішими компонентами інформаційного забезпечення будь-якого підприємства, оскільки підприємства, плануючи використовувати в своїй діяльності ІТ, базуються на чотирьох головних цілях (рис. 3) [9, с. 300-301]:

1. Урівноваження бізнесу – приведення у відповідність інвестицій в ІТ із стратегією підприємства.

2. Конкурентна перевага – експлуатація ІТ створює інноваційні та стратегічні ІС для досягнення конкурентної переваги.

3. Управління ресурсами – розробка планів для ефективного і продуктивного управління ресурсами ІС підприємства.

4. Технологічна архітектура – розробка технологічної політики та проектування ІТ для конкретного підприємства.

Основною задачею застосування інформаційних технологій, наприклад на транспортних підприємствах, які займаються перевезеннями вантажів, можна назвати підвищення ефективності роботи персоналу підприємства та автотранспорту за рахунок автоматизованої підготовки плану доставки продукції.

Рис. 3. Цілі підприємства при впровадженні інформаційного забезпечення

Так, наприклад, ІС допомагає диспетчерові сформувати набір рейсів і маршрутів руху, які відповідає наступним вимогам [16]:

- мінімальний сумарний пробіг усіх автомобілів по всім маршрутам;

- максимальне завантаження кожного транспортного засобу;

- мінімальне використання орендованого транспорту і тощо.

Інформаційні технології та системи є оптимальною платформою для комплексних рішень у сфері інформаційного забезпечення транспорту. Оскільки просторова складова є природною основою інтеграції задач управління транспортною інфраструктурою, розрахункових задач, принципів оперативного управління, навігації тощо. Інформаційне забезпечення на підприємстві дозволяє не тільки мінімізувати товарні запаси, а й взагалі відмовитися від їхнього використання, дозволяє істотно скоротити час доставки товарів, прискорює процес одержання інформації, підвищує рівень послуг. Отже, застосування ІТ на транспортних підприємствах призводить до автоматизації роботи диспетчерів і дозволяють автоматизувати процеси управління перевезеннями і планування маршрутів. Системи надають можливість не тільки обробляти велику кількість інформації за короткий проміжок часу, але і чітко організувати структуру робочих процесів, які підвищують ефективність роботи компанії в цілому.

Інформаційні технології дозволяють дуже точно враховувати координати об'єктів і площі ділянок. В області транспорту ІТ давно вже показали свою ефективність завдяки можливості побудови оптимальних маршрутів як для окремих перевезень, так і для цілих транспортних систем, у масштабі окремого міста або цілої країни. При цьому, можливість використання найбільш актуальної інформації про стан дорожньої мережі та пропускної здатності, дозволяє будувати дійсно оптимальні маршрути.

Досвід роботи як зарубіжних, так і українських транспортних компаній показує, що в сучасних умовах кошти, вкладені в інформаційну систему приносять прибуток значно більший, ніж засоби, спрямовані лише на збільшення кількості рухомого складу без таких систем.

Підвищення ефективності перевезень вантажів пов'язано з технічним удосконаленням рухомого складу транспорту і вантажно-розвантажувальних засобів, впровадженням прогресивної технології удосконалювання організації перевезення вантажів. Технічні удосконалення дозволяють збільшити швидкість руху рухомого складу, скоротити простої під вантажно-розвантажувальними операціями, збільшити обсяг партії перевезеного вантажу тощо.

Технологію будь-якого процесу перевезення вантажу характеризують три ознаки – це розчленування процесу перевезення, координація та етапність, а також однозначність дій. Тому задачею ІТ у забезпеченні управлінням перевезення вантажів є скорочення тривалості та трудомісткості перевезення вантажу за рахунок зменшення числа виконуваних операцій та етапів процесу перевезення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Інформаційні технології можна розглядати як важливу складову сучасного комплексного підходу до підвищення ефективності функціонування систем транспортування за рахунок розширення їх інформаційної інфраструктури (автоматизованого збору даних про стан системи в масштабі реального часу, моделювання та прямого й опосередкованого оперативного впливу на формування і зміну транспортних потоків). Дедалі важливішу роль відіграють ін-

формаційні технології, які уже сьогодні дозволяють забезпечити усі ланки керування транспортними системами та безпосередніх учасників дорожнього руху необхідною оперативною і якісною просторово-часовою інформацією.

Отже, можна сказати, що у сучасних умовах неможливо забезпечити якісне ведення бізнесу без впровадження і застосування новітніх інформаційних систем і технологій. Саме їх використання на практиці забезпечує дотримання транспортними підприємствами комплексу взаємодіючих і взаємодоповнюючих вимог, що формують якість наданих послуг. Менеджмент, персонал та автоматизація – все це дає шанс «обійти» конкурента, та забезпечити підприємству успіх в умовах ринкових відносин. Іншими словами, ІТ та ІС відіграють ключову роль у стратегічному управлінні, плануванні та досягненні мети підприємства. У свою чергу, транспортні підприємства охоче йтимуть на розширену диверсифікованість своєї діяльності, а це підвищуватиме потенціал залучення клієнтури, збільшуватиме прибуток, прискорюватиме впровадження новітніх ІТ, зміцнюватиме положення на ринку транспортних послуг. Процес впровадження ІТ є важливою умовою для підтримки запланованих підприємством та її кінцевими користувачами змін. Звичайно, впровадження ІС та застосування нових ІТ є лише частиною всього процесу управлінських змін у бізнес-процесах транспортного підприємства.

Список літератури:

1. Амитан В. Н. Системный анализ функционирования аудиторских фирм / В. Н. Амитан, Т. Ф. Серада // Економічна кібернетика. – 2004. – № 5-6. – С. 78-84.
2. Баумоль У. Дж., Квандт Р. Э. Эмпирические методы и оптимально несовершенные решения: Теория фирмы / Под ред. Гальперина В. М. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 456-473.
3. Богданова Е. Л. Информационный маркетинг / Е. Л. Богданова. – СПб: Альфа, 2006. – 174 с.
4. Гайфиулин Б. Н. Современные информационные технологии: От консалтинга и обучения до системной интеграции и постановки программных продуктов / Б. Н. Гайфиулин, Г. С. Антипина. – М.: Интерфейс – Пресс, 2006. – 141 с.
5. Годин В. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности: Учебник / Годин В. В., Корнев И. К. – М.: Мастерство: Высш. шк., 2005. – 240 с.
6. Данько Н. И. Информационные системы и технологии предприятия: Учеб. пособ. – Харьков: НАУ, 2005. – 72 с.
7. Информационные технологии в бизнесе. Энциклопедия / Под ред. Милана Желены. – СПб.: ПИТЕР, 2002. – 1120 с.
8. Константінов С. М., Пономаренко Ю. Л. Інформаційні технології управління сучасними підприємствами: Навчальний посібник. У 2 т. / За ред. д.т.н., проф. Л. А. Пономаренка. – Львів: Українська академія друкарства, 2010. – Т. 1. – 368 с.
9. Константінов С. М., Пономаренко Ю. Л. Інформаційні технології управління сучасними підприємствами: Навчальний посібник. У 2 т. / За ред. д.т.н., проф. Л. А. Пономаренка. – Львів: Українська академія друкарства, 2010. – Т. 2. – 355 с.
10. Крулькевич М. И. Менеджерские системы коммуникаций в организациях / М. И. Крулькевич, А. С. Винарик. – Донецк: Изд-во ИЭПИ НАН Украины, 2006. – 180 с.
11. Максимов В. И. Информационные технологии в управлении бизнесом // Информация и бизнес. – 2007. – № 1. – С. 7-9.
12. Остелло М. Влияние новой информационной технологии на управленческий процесс // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 6. – С. 49.
13. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://business-ua.com
14. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://expost.com.ua
15. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua
16. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.brogensladeweimaraners.com

Ремыга Ю.С.
Национальный авиационный университет

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЕМ ГРУЗОВЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ

Аннотация
В статье исследовано влияние информационных систем и технологий на деятельность транспортных предприятий при перевозке грузов. Определено, что автоматизация и применение новых информационных технологий является лишь частью всего процесса управленческих изменений в бизнес-процессах транспортного предприятия.
Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы, транспортное предприятие, информационное обеспечение предприятия, перевозки грузов, информационные потоки.

Remyha Y.S.
National Aviation University

INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN SUPPORT OF FREIGHT TRANSPORTATION MANAGEMENT

Summary
The impact of information systems and technologies on logistics enterprises activity during cargo transportation has been researched. It is determined that the introduction of information systems and application of new information technologies is only a part in whole managerial changes in business processes of transport enterprise.
Keywords: information technology, information systems, transportation company, informational support of enterprise, transportation, information flow.

UDK 330.34:316.42

SOCIAL DEVELOPMENT AS A STRATEGIC VECTOR OF SOCIAL POLICY IN THE CRISIS

Romaniv I.F.
Lviv University of Business and Law

The paper considers the problem of forming and implementing social policies. It is proved that under the economic crisis the main strategic vector of social policy should be considered social development. On the basis of an integrated understanding of social policy in crisis conditions it is necessary to expand the activities of the development and implementation of social policies to ensure social development, protection, welfare and quality of life, normalization of institutions of educational sphere.
Keywords: social policy, social development, social development strategy, economic crisis.

Formulation problems. The socio-economic difficulties being experienced Ukrainian State addressed immediately. One of the pillars of economic progress, the development of a socially-oriented economy is effective social policies. In conditions of deepening social, political, economic and spiritual crisis in the state social policy should be based on the principles lyudynotsentryzmu, strengthening national security in the social sphere, capacity and effective use of human potential. Human potential is a state of unconditional factors of economic growth, the country's competitiveness in the international arena, and ultimately – the welfare and living standards. At the current stage of the crisis of public social and economic development needs revision. Methods that are used to today justified primarily due to blur the ultimate goals of social policies. So important scientific and practical task today is justification for social development as a strategic vector of social policy in the crisis.

Analysis of recent research and publications. Problems of Social Policy and Social Development devoted a significant amount of scientific papers. From among them emphasize those whose social development is seen as an integral part of social policy.

The essence of social policy and its role in economic growth considered R. Kanbur (Ravi Kanbur). Scientists studied the content, objectives and instruments of social policy, analyzed social development strategy of the World Bank, established links between social policy and economic growth [1]. The dependence of economic growth on social attitudes investigated Alhan J. and P. Hahuk (Yann Algan, Pierre Cahuc). These work particularly emphasizes the sense of public trust in government economic policy [2].

«The social pillar» of sustainable development studied K. Murphy (Kevin Murphy). His work analyzes the regulatory framework on which is the formation of «social pillars» of sustainable development, including UN documents, European Union, etc.; grouped actual concept of social policy and sustainable development, developed social and environmental development paradigm based on concepts of justice (equality), awareness of sustainable development principles partysypatsiyi (including the maximum number of social groups in decision-making), social cohesion [3]. In this context, S. Bilyatskyy examines principles of social policy through the implementation of which is achieved through sustainable development of social comfort – proper condition to ensure social security [4].

Also outlined works, which were theoretical framework of our study should note scientists like A.I. Demkiv, G.S. Kesarchuk, L.Ya. Honcharuk, V. Troshchinsky, A. Petroye and others. However, in these and other works not fully justified remains vector of social development in the crisis, which is part of the unsolved problems of formation and implementation of social policy that considered in this study.

The article aims to study social development as a strategic vector of social policy in the crisis.

The main material research. On the agenda of the United Nations Institute for Social Development «Social development in a changing world» successfully solved the current position of the developed countries on problems of social development. The introduction states that the modern understanding of social development should be based on only on achieving financial prosperity, but also social justice, solidarity and democratic participation, which is impossible without the introduction of effective modern methods of social policy. It is noted that in a crisis the social sector should be put at the center of debates on development and become a unifying factor in combating the crisis [5, p. 3-4].

In theory, the social economy is inseparable the correlation of social policy and development, social policy is often regarded as a tool whose primary purpose is enable, provide grounds for social development.

Herbert Marcuse believed that technological society can not develop further, as is the last stage of destruction of nature and civilization is «repressive». The policy, therefore, should be the main driving force for overcoming the destructive tendencies translate from one-dimensional society (the one that swallowed aesthetic and historical measurements) to multidimensional formation and not destructive civilization [6].

The implementation of social policy in Ukraine is based on the Constitution, the Laws of Ukraine and subordinate legal acts. The starting point for the formation and implementation of social policy is a constitutional provision to define Ukraine as a social state (Art. 1 CG). In Art. 13 noted that the state provides social orientation of the economy [7].

It is important to note that the social origin of man can not be a ground for privileges or restrictions (Art. 24 CU) [7]. So focus of social policy can not be retrospective, that is directed to screen out people whose social status does not give sufficient grounds for development, while on the same basis in the context of social inclusion opportunities in developing and implementing human development should be created for all citizens.

M.V. Lyzun stresses that modern understanding of economic growth based on increasing the competitiveness of the state and welfare of the population. Analyzing the types of economic growth on a national basis in 4 of the 5 types (American, Japanese, German, Chinese model of economic growth) Academic clearly traces the importance of the social component.

© Romaniv I.F., 2015

Thus, for the American model is characterized by a high level of productivity and labor-saving methods of production and human capital, Japanese – education, tradition and culture, human capital, for the German – social policy, human capital, for the Chinese – education, human capital [8].

A similar trend setting role of the state in the development of socio-economic system of the state built its research O.M. Komyakov. Scientists focused on the nature of economic policy and its contribution to the regulation of social and economic processes of economic transition for strategic and tactical directions. A. Komyakov also stressed the importance of macroeconomic stability in a transition economy that depends on the development of civilized labor relations and labor market [9].

Relevant in the context of determining the principles of social policy is the problem of social protection and social security and the role of government in providing them. According to Art. 46 of the Constitution of Ukraine among the fundamental rights, freedoms and duties of man and citizen proclaimed the right to social protection [7].

The importance of achieving effective social policy based on the socialization of economic development emphasized L.Y. Goncharuk. Her work investigates the nature of the processes of social policy and economic systems of socialization, socialization economic analyzes the efficiency of the abstract economies in transition, the impact of socialization and social policy at the macro and micro-economic transition system offers the basic principles of social behavior and social policy and business [10]. However, almost no research addresses the problem of the formation and implementation of social policy, the socialization of the economic system in the light of the deterioration of general economic conditions, economic and social crisis.

Investigation of the role of the state in financial provision made social development V.M. Bulavynets. Scientists, including notes, «The history of domestic financing social services in the current and previous decades demonstrates practical allocation of funds for its operation, mainly from local budgets… the so-called» residual «. Proclamation of social standards as a priority in the implementation of economic and social policy, also supported by practical steps. Continues to dominate the idea of secondary importance in social reproduction process and therefore channeling of funds for social development, some theorists believe and practice expenses, not investments. Such approaches to distribution and redistribution of financial resources of the state contribute to the physical and moral wear of fixed non-productive assets, deterioration of their structure, leading to a chronic shortage of funds for the proper functioning of the social sphere. Ignoring the social needs of the population is an important factor in social tension» [11, p. 182].

Current problems in terms of decentralization of power is the implementation of social policies on the ground. According to Art. 143 of the Constitution of Ukraine territorial communities of villages, towns, cities approve programs of socio-economic and cultural development and oversee their implementation; regional and district councils approve programs for socio-economic and cultural development of the respective regions and districts, and control their implementation [7].

At the level of urban agglomerations explores the socio-economic aspects and problems of Z.S. Siroych. In his book Z.S. Siroych explores factors that determine the economic and social development of cities vectors in modern post-industrial era, promising social and economic problems in big cities; justifies measures to regulate social and demographic policy in major post-socialist cities; gives opinions on the approaches to the development of sustainable urban development strategies [12].

On the topic of social and economic development of villages worked GG Wrasse, who said: «Diagnosis and prediction of development of the productive forces in modern conditions of economic progress acts as a key instrument of implementation of regional social and economic policy. This is because natural conditions and economic resources belonging to the basic factors determining the specific nature of economic development of the area, the nature of the territorial division of labor, economic justification of priorities, specialization and cooperation of production. Taking into account the specifics of production and resource potential in the transit economy is a prerequisite for implementing the strategy of sustainable regional development, selection of the most effective ways to intensify the productive forces, issues of rational nature. Practical implementation of the priorities of the territorial organization of the productive forces during the forecast period will be an important factor in socio-economic development will contribute to the optimization of economic restructuring and growth of living standards» [13, p. 3, 18].

An important area of modern economic management is to develop a theory of countercyclical regulation. I.V. Hovrak and A. Taran emphasize the importance of ensuring the effectiveness of counter-cyclical government policies, which should include a program of activities for post-crisis development [14,p.53]. In the context of sustainable development and social policies S. Bilyatskyy considers some aspects of social security, including the issue of income improvement programs and their correlation with long-term employment. The scientist points out that while such programs and contribute to social security, they should not become an alternative employment [4, p. 3].

The main subject of social policy in Ukraine is the Ministry of Social Policy of Ukraine. This is the central body of executive power, which is the main body of the central executive bodies of the formation and implementation of state policy in the field of employment and labor migration, labor, social security, social services, volunteer activities on family and children, rehabilitation and recreation for children and the protection of the rights of deported on ethnic grounds persons who have returned to Ukraine. The main tasks of the Ministry include: 1) the formation of state policy on social standards and state social guarantees for the population, to coordinate drafting forecasts and state programs on social and demographic policy; 2) the formation and implementation of public policies to regulate the labor market, labor migration processes, determine the legal, economic and organizational basis for employment and protect against unemployment; concerning the definition of state social guarantees on the rights of citizens to work, wages, as well as regulation and incentives, professional training works and professions working conditions; in pensions citizens; targeting of social assistance to vulnerable populations, including low-income and large families; in the provision of social services to families who may be or are in difficult circumstances, the elderly, the disabled, homeless people and street children, orphans and children deprived of parental care and other socially vulnerable groups; ensuring the rights of children receiving child support responsible fatherhood and motherhood; formation of the

main directions of state policy and according to the law of state supervision on compulsory state social insurance, social dialogue on the formulation and implementation of social policies, regulation of industrial relations and others [15].

However, the economic crisis problems in social policy, social security arise not only in the context defined functions ministries are often involved other government entities. Yes, Aleynikov A.V. stresses that the impact of the global crisis on the Ukrainian economy has a dual economic and political framework. Institutionally not developed economic structure Ukraine fully assimilated all the shortcomings of liberal economy, and without its advantages, it can not adequately respond to all possible implications. There are four areas of influence of the anti-crisis policy, which are used in different countries: stabilization of the banking system, measures of monetary policy, support the real economy, support. Among these Ukraine chose the most effective: the financial support of banks, including nationalization; depreciation and increase the amount of guarantees on deposits. In such a crisis program can not quickly overcome the crisis [16]. Lack of humanistic priorities in global politics the crisis leads to deficiencies strategic management in a deteriorating economic security threats.

An example of this situation is the failure of one system of banks in Ukraine in the spring of 2015. As of March 2, the recognition of the bank insolvent its loan portfolio was assessed in the amount of 45.5 billion. USD. Commitment to legal entities constituted 24.7 billion. UAH., To individuals – 20,8 bln. UAH. During 2014 the bank's financial situation deteriorated continuously. It did not help refinance at a rate of 4.2 billion. UAH. and a stabilization loan of $ 960 million. USD. NBU Resolution № 692 / BT on 30/10/2014 p. Bank classified as problematic. However insolvent recognized only 02/03/2015 p. [17]. During this time, the financial problems of systemic bank reflected in thousands of Ukrainian citizens and families jeopardizing their social security. For example, pensioners who receive a pension could not get it in full on the day of transfer. As of February 2015 pensioners could get at the box office branches to 100-500 USD. day [18; 19]. V. Vlasenko said that according to information obtained from bank employees as of the end of February were huge problems with cash money issued only 200 USD in hand, every day that goes for social payments. If after the bank was receiving a pension or assistance newborn baby had come every day and waiting in long lines to collect payment of 200 USD per day [20].

There are at present problems and social benefits for people living in the area of counter-terrorism operations. To conduct decentralized reforms in transition in the crisis affected the financing of social organizations, educational and scientific spheres. Problems in social policy during the crisis is not unique to Ukraine, but also for example Greece, where stabilization policies within the painful reforms took place, which caused protests from people in need.

Thus, the basis of social policy during the crisis should first lay the vector of social development as part of social security. Creating conditions for the normal functioning of society, organizations, social services, social protection of population is regarded as a fundamental basis for social policy in the crisis.

Conclusions. On the basis of the study revealed that in times of crisis, social policy should be established and implemented in accordance with the strategic vector of social development as part of social security. The need for an integrated understanding of the social policy not only in the context of the framework provided by law Ukraine, but also because of the social problems that arise in society during the crisis due to the banking system, social organizations. Social development as a strategic vector of social policy in this case involves the creation of normal operation and development of society, protection from degrading influence critical factors. Further research is expedient to direct the study of economic and social relationships between the effectiveness of social policies and the level of social development in the crisis.

References:

1. Kanbur R. What's Social Policy Got To Do With Economic Growth? [Електронний ресурс] / Ravi Kanbur // World Bank conference, «New Frontiers of Social Policy,»Arusha, Tanazania, December 12-15, 2005. – Режим доступу http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/socpolecongrowth.pdf
2. Algan Y. Social Attitudes and Economic Development: An Epidemiological Approach [Електронний ресурс] / Yann Algan, Pierre Cahuc // Discussion Paper. – 2007. – № 2935. – 49 p. – Режим доступу http://ftp.iza.org/dp2935.pdf
3. Murphy K. The social pillar of sustainable development: a literature review and framework for policy analysis // Sustainability: Science, Practice, & Policy Winter 2012 | Volume 8 | Issue 1. – P. 15 – 29. – http://sspp.proquest.com/static_content/vol8iss1/1008-041.murphy.pdf
4. Біляцький С. Соціальний комфорт – через сталий розвиток [Електронний ресурс] / С. Біляцький // Віче. – 2013. – № 2. – С. 2-5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/viche_2013_2_2.pdf
5. Social development in an uncertain world: UNRISD Research Agenda 2010-2014 [Електронний ресурс] / UNRISD. – Switzerland: United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), 2011. – 16 p. – Режим доступу http://www.unrisd.org/research-agenda
6. Вершинин С. Е. Умиротворенное существование как антидеструктивный проект [Електронний ресурс] / Вершинин С. Е., Борисова Г. А. // Концепция социальной деструкции Франкфуртской школы (историко-философский анализ). – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед.ун-т», 2009, 126 с. – Режим доступу http://www.werschinin.ru/?ml=137
7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // rada.gov.ua. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр – Назва з екрану.
8. Лизун М. В. Випереджаюче економічне зростання: міжнародний та український аспекти: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / М.В. Лизун; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2007. – 20 с. – укр.
9. Комяков О. М. Державне регулювання перехідної економіки: Автореф. дис. .. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. М. Комяков; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с. – укр.
10. Гончарук Л. Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Л. Я. Гончарук; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2001. – 16 с. – укр.
11. Булавинець В. М. Теоретичні засади соціального розвитку та роль держави у його фінансовому забезпеченні [Електронний ресурс] / В. М. Булавинець // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 177-184. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2010_13_23.pdf

12. Сіройч З. С. Демографічні та соціально-економічні проблеми розвитку міських агломерацій: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / З. С. Сіройч; НАН України; Ін-т демографії та соц. досліджень. – К., 2009. – 33 с. – укр.
13. Губані Г. Г. Діагностика й прогнозування розвитку продуктивних сил регіону (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис. .. канд. екон. наук: 08.00.05 / Г. Г. Губані; Держ. вищ. навч. закл. «Ужгород. нац. ун-т». – Ужгород, 2008. – 20 с. – укр.
14. Ховрак І. В Циклічність розвитку національної економіки [Електронний ресурс] / І. В Ховрак, А. А. Таран // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 47-53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2012_30 (1)__12.pdf
15. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство соціальної політики України» від 06.04.2011 № 389/2011 Редакція від 15.09.2013 / Президент України // rada.gov.ua. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389/2011
16. Алейнікова О. В. Теорії циклічності та проблеми структурних, фінансових та системних криз суспільного виробництва [Електронний ресурс] / О. В. Алейнікова. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_3.pdf
17. Сколотяный Ю. Воры вне закона [Електронний ресурс] / Юрий Сколотяный // gazeta.zn.ua. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/finances/vory-vne-zakona-_.html
18. «Дельта банк» виплачує пенсії клієнтам по 100 гривень на добу [Електронний ресурс] // ndilo.com.ua. – Режим доступу: http://ndilo.com.ua/news/-delta-bank-vyplachuje-pensiji-klijentam-po-100-gryven-na-dobu.html
19. Вінничани не можуть отримати вклади та пенсії у «Дельта Банку» [Електронний ресурс] // i-vin.info. – Режим доступу: http://i-vin.info/news/vinnychany-ne-mozhut-otrymaty-vklady-ta-pensiyi-u-delta-banku-9027
20. Власенко В. У Полтаві «Дельта банк» виплачує соцдопомогу за принципом «200 гривень в день» [Електронний ресурс] / Владислав Власенко // poltava.to. – Режим доступу: http://poltava.to/news/32489/

Романів І.Ф.
Львівський університет бізнесу та права

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Анотація
У статті розглянуто проблеми формування та реалізації державної соціальної політики. Доведено, що в умовах кризових явищ в економіці основним стратегічним вектором соціальної політики слід вважати соціальний розвиток. На засадах інтегрованого розуміння соціальної політики у кризових умовах необхідно розширювати коло діяльності суб'єктів з розробки та реалізації соціальної політики з метою забезпечення соціального розвитку, захисту населення, підвищення добробуту та якості життя, нормалізації функціонування установ освітньої сфери.
Ключові слова: соціальна політика, соціальний розвиток, стратегія соціального розвитку, економічна криза.

Романив И.Ф.
Львовский университет бизнеса и права

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация
В статье рассмотрены проблемы формирования и реализации государственной социальной политики. Доказано, что в условиях кризисных явлений в экономике основным стратегическим вектором социальной политики следует считать социальное развитие. На основе интегрированного понимания социальной политики в кризисных условиях необходимо расширять круг деятельности субъектов по разработке и реализации социальной политики в целях обеспечения социального развития, защиты населения, повышение благосостояния и качества жизни, нормализации функционирования учреждений образовательной сферы.
Ключевые слова: социальная политика, социальное развитие, стратегия социального развития, экономический кризис.

УДК 658.8:339

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ КАНАЛІВ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Сигида Л.О.
Сумський державний університет

У статті розглянуто практичне застосування методичного підходу до оцінки маркетингових каналів шляхом співставлення їх економічного та маркетингового стану на прикладі машинобудівного підприємства Сумської області. Запропоновано стратегії управління маркетинговими каналами та визначено відповідні рекомендації щодо їх ефективної реалізації.

Ключові слова: маркетинговий канал, економічний стан, маркетинговий стан, стратегії, машинобудівне підприємство.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Одним із найважливіших етапів вибору маркетингових каналів для розподілу інноваційної продукції підприємства є попередня оцінка вже існуючих на підприємстві, що сприяє одержанню даних, на основі яких можна зробити висновок про стан каналів, рівень ефективності їх використання в діяльності підприємства-виробника, необхідність внесення змін до портфеля каналів шляхом виключення неефективних, їх модифікації або заміни на нові, а також визначити характер і причини відхилень у діяльності і напрямки подальшого розвитку каналів та можливість їх використання при розподілі інноваційної продукції. Невідповідність структури каналу специфіці продукції, що розподіляється через нього, неправильна організація роботи всередині каналу або недостатнє управління каналом може стати причиною погіршення поточного положення підприємства. Тому особливо важливим стає питання дослідження вже діючих на підприємстві маркетингових каналів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У попередніх дослідженнях нами [1; 11] був запропонований методичний підхід до оцінки маркетингових каналів промислового підприємства, що передбачає визначення рівня їх розвитку за економічним та маркетинговим напрямом і формування на цій основі відповідних стратегій управління каналами. Запропонований методичний підхід спирається на праці таких вчених, як Дупленко Г., Харічкова Є.В. [4], Наумов В.М. [5; 6], Полєжаєва І.О. [7], Поніматкіна Л.А. [8], Рогожкіна Н.В. [9], Салманова В.В. [10] та ін.

Метою статті є оцінка маркетингових каналів промислового підприємства машинобудівної галузі.

Основний матеріал. Частка машинобудування як виду діяльності в структурі обсягів реалізованої продукції переробної промисловості в цілому по Україні в 2011-2013 роках згідно з даними [3] становила відповідно 10, 10,2 та 8,7%, що відповідає третьому місцю серед переробних галузей після металургії та виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. А по Сумській області за той самий період часу – 22,2, 23,0, 20,1% [2].

Враховуючи зростаючу важливість машинобудування в структурі економіки України для подальшого аналізу обрано машинобудівне підприємство Сумської області ТОВ «Білопільський машинобудівний завод». Основну номенклатуру продукції цього підприємства складає устаткування для харчової промисловості, зокрема насоси об'ємні для перекачування рідин П6-ППВ, машини тістомісильні періодичної дії двошвидкісні марки Ш2-ХТ2-И, посудомийні машини щіткові марки БМ, а також зерносушарки стаціонарні барабанні марки СЗСБ-8А для сільського господарства. Підприємство постійно здійснює модифікацію та поліпшення своєї продукції, максимально пристосовуючи її до вимог споживачів.

При розподілі виробленої продукції підприємство використовує маркетингові канали двох видів:

1) канал прямого маркетингу, коли продукція постачається безпосередньо від виробника споживачам;

2) однорівневі канали за участю дилерів.

В Україні, а також на ринках зарубіжних країн із незначною чисельністю споживачів підприємство розподіляє продукцію власними силами без задіяння посередників, тобто через прямий канал (далі – прямий канал).

Серед зарубіжних ринків найбільший інтерес становлять ринки Росії та Білорусії. Саме на них підприємство налагодило та підтримує стабільні відносини з дилерами, через яких здійснює розподіл продукції. Розподіл на території Росії здійснюється через дилера ТОВ «Європром», м. Бєлгород (далі – непрямий канал 1), на території Білорусії – ТОВ «Мілк Групп» (далі – непрямий канал 2).

Система маркетингових каналів підприємства представлена на рис. 1.

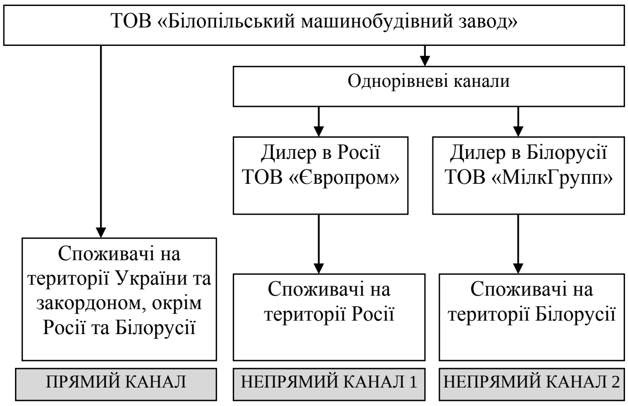

Рис. 1. Система маркетингових каналів ТОВ «Білопільський машинобудівний завод»
Джерело: розроблено автором

Вибір саме цих каналів обумовлений перш за все тим, що продукція підприємства є технічно складною та спрямована на вузькоспеціалізованого споживача. Тому для її розподілу доцільно залучати мінімальне число посередників і використовувати переважно канал прямого маркетингу, що забезпечує високий рівень надійності та контроль за розподілом продукції, крім того, дозволяє підприємству надавати споживачам високий рівень до- та післяпродажного обслуговування. Хоча для того, щоб розширити ринки збуту, диверсифікувати ризики, зменшити витрати на розподіл, спростити процедуру проходження митного контролю підприємство включає у свої маркетингові канали дилерів.

© Сигида Л.О., 2015

Таблиця 1

Економічний та маркетинговий стани каналів для розподілу насосу П6-ППВ в 2011-2013 р.

Показник	Формула	Вагомість	Значення часткових показників								
			2011			2012			2013		
			ПК	НК1	НК2	ПК	НК1	НК2	ПК	НК1	НК2
Економічний стан											
1. Рівень виконання плану з реалізації	$P_{в.пл}=\frac{Д_{р.прМК}}{Д_{плМК}}$,	0,165	1	1	0,96	1	0,95	0,92	0,98	1	1
	$Д_{р.прМК}$ – фактичний дохід від реалізації продукції через маркетинговий канал, грош. од.; $Д_{плМК}$ – запланований дохід від реалізації продукції через маркетинговий канал, грош. од.										
2. Частка розподілу продукції через МК	$Ч_{р.пр}=\frac{Д_{р.прМК}}{Д_{р.пр}}$,	0,077	0,54	0,46	0,1	0,52	0,38	0,1	0,525	0,375	0,1
	$Д_{р.пр}$ – дохід від реалізації продукції через усі маркетингові канали підприємства, грош. од.										
3. Рентабельність розподільчої діяльності в каналі	$P_{пр.}=\frac{П_{р.пр}}{Д_{р.прМК}}$,	0,165	0,28	0,29	0,13	0,24	0,23	0,17	0,205	0,25	0,15
	$П_{р.пр}$ – прибуток від реалізації продукції через маркетинговий канал, грош. од.										
4. Рівень прибутковості продукції за каналами	$P_{пр.п}=\frac{Ц_в-Св_{пр}}{Ц_в}$,	0,092	0,212	0,274	0,242	0,208	0,210	0,209	0,206	0,252	0,221
	$Ц_в$ – відпускна ціна на одиницю продукції в маркетинговому каналі, грош. од.; $С_{впр}$ – собівартість одиниці продукції, грош. од.;										
5. Частка успішно реалізованої продукції	$Ч_{у.пр}=1-\frac{В_{р.пр}}{Д_{р.прМК}}$,	0,097	0,64	0,79	0,77	0,7	0,62	0,57	0,55	0,67	0,59
	$В_{р.пр}$ – загальна вартість продукції, що була зарекламована споживачами, грош. од.										
6. Рівень доходності постійних споживачів	$P_{д.п.сп}=\frac{Д_{п.спМК}}{Д_{р.прМК}}$,	0,077	0,26	0,16	0,13	0,22	0,25	0,32	0,28	0,21	0,33
	$Д_{п.спМК}$ – дохід від реалізації продукції постійним споживачам у маркетинговому каналі, грош. од.										
7. Рівень дохідності нових споживачів	$P_{д.н.сп.}=\frac{Д_{н.сп.К}}{Д_{р.прМК}}$,	0,162	1	1	0,96	1	0,89	0,22	0,93	1	1
	$Д_{п.сп}$ – дохід від реалізації продукції новим споживачам у маркетинговому каналі, грош. од.										
8. Рівень успішності розподілу інноваційної продукції	$P_{д.ін}=\frac{П_{ін.пр}}{П_{р.пр}}$,	0,164	0,43	0,52	0,27	0,59	0,47	0,28	0,256	0,42	0,25
	$П_{ін.пр}$ – прибуток від реалізації інноваційної продукції в маркетинговому каналі, грош. од.										
Інтегральний показник економічного стану каналу			**0,587**	**0,610**	**0,494**	**0,607**	**0,544**	**0,368**	**0,522**	**0,570**	**0,503**
Маркетинговий стан											
1. Частка постійних споживачів	$Ч_{п.сп}=\frac{К_{п.сп}}{К_{МК}}$,	0,133	0,58	0,55	0,59	0,37	0,66	0,62	0,39	0,59	0,5
	$К_{п.сп}$ – кількість постійних споживачів у маркетинговому каналі, суб'єктів; $К_{МК}$ – кількість споживачів, з якими взаємодіє маркетинговий канал, суб'єктів										
2. Частка нових споживачів	$Ч_{н.сп}=\frac{К_{н.сп}}{К_{МК}}$,	0,099	0,22	0,25	0,18	0,43	0,24	0,28	0,28	0,211	0,32
	$К_{н.сп}$ – кількість нових споживачів у маркетинговому каналі, суб'єктів										
3. Рівень активності учасників каналу	$P_{ак.уч}=\frac{К_{у.}}{К_з}$,	0,139	0,95	0,87	1	0,85	0,97	0,9	0,75	1	0,8
	$К_у$ – кількість укладених договорів у маркетинговому каналі, од.; $К_з$ – кількість запитів на продукцію, поданих до маркетингового каналу, од.										
4. Рівень виконання замовлень маркетинговим каналом	$P_{в.з}=\frac{З_{в.з}}{З_{п.з}}$,	0,143	0,94	0,87	1	0,97	0,8	1	0,86	0,94	1
	$З_{в.з}$ – кількість вчасно виконаних замовлень за контрактами із загальної кількості поданих до виконання в маркетинговому каналі, од.; $З_{п.з}$ – кількість поданих до виконання замовлень у межах укладених контрактів у маркетинговому каналі, од.										
5. Рівень інноваційності продукції в каналі	$P_{ін.пр}=\frac{В_{ін.п}}{В_{р.п}}$,	0,082	0,43	0,53	0,29	0,61	0,72	0,37	0,26	0,42	0,33
	$В_{ін.п}$ – обсяг реалізації нової продукції в маркетинговому каналі, од.; $В_{р.п}$ – загальний обсяг реалізації продукції через маркетинговий канал, од.										

Закінчення таблиці 1

6. Частка проникнення маркетингового каналу на ринок	$P_{пМК} = \frac{K_{МК}}{K_{сп.р}}$,	0,081	0,009	0,006	0,003	0,011	0,006	0,004	0,011	0,007	0,004
	$K_{сп.р}$ – загальна кількість споживачів на цільовому сегменті або ринку маркетингового каналу, осіб										
7. Рівень задоволеності споживачів каналом	$P_{з.сп.} = \frac{K_{МК} - K_{н.сп}}{K_{МК}}$,	0,140	1	0,93	1	0,94	0,87	1	0,83	0,94	1
	$K_{н.сп}$ – кількість незадоволених споживачів у маркетинговому каналі, суб'єктів										
8. Рівень ефективності системи до- і післяпродажного обслуговування	Визначається за допомогою методу експертної оцінки шляхом виставлення балів за шкалою від 0 (min) до 1 (max)	0,140	0,5	0,5	1	1	0,5	1	1	0,5	1
9. Рівень зручності замовлення й повернення товарів	Визначається за допомогою методу експертної оцінки шляхом виставлення балів за шкалою від 0 (min) до 1 (max)	0,043	1	0,5	0,5	1	0,5	0,5	1	0,5	0,5
Інтегральний показник маркетингового стану каналу			**0,654**	**0,609**	**0,704**	**0,714**	**0,634**	**0,710**	**0,628**	**0,631**	**0,681**

Примітка: МК – маркетинговий канал; ПК – прямий канал (Україна); НК1 – непрямий канал 1 (Росія); НК2 – непрямий канал 2 (Білорусія)

Джерело: розроблено автором, за даними, наданими на ТОВ «Білопільський машинобудівний завод»

Найбільшим попитом серед споживачів ТОВ «Білопільський машинобудівний завод» користується насос П6-ППВ, що був освоєний і упроваджений у виробництво власними силами фахівців підприємства. На сьогодні насос має свого споживача – на підприємствах цукрової промисловості використовується для перекачування патоки. А також розглядаються варіанти використання насоса для перекачування інших в'язких речовин – рослинних жирів, спирту, мазуту, мастил, нафтопродуктів і ін. Тому здатність підприємства модифікувати насос відповідно до вимог споживача сприяє утриманню існуючих споживачів, збільшенню їх чисельності на існуючих ринках та виходу на нові.

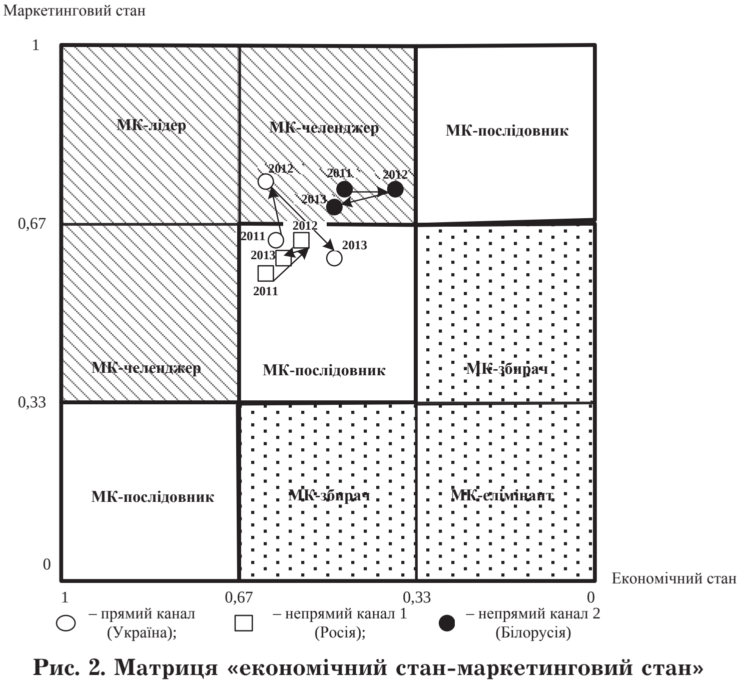

Рис. 2. Матриця «економічний стан-маркетинговий стан» оцінки каналів для розподілу насосу П6-ППВ у 2011-2013 роках

Джерело: розроблено автором

Дослідимо детальніше маркетингові канали підприємства, через які воно здійснює розподіл насосу П6-ППВ (прямий канал (Україна), непрямий канал 1 (Росія), непрямий канал 2 (Білорусія)) в динаміці за 2011-2013 рр. Оцінку економічного та маркетингового стану каналів проведемо згідно з методичним підходом, наведеним у [1]. Формули для визначення часткових показників оцінки економічного та маркетингового стану досліджуваних каналів, їхні розрахункові значення та інтегральні показники оцінки подано в табл. 1.

Виходячи з того, що не всі аналізовані показники мають кількісний вимір, що при розрахунку інтегральних показників може викликати труднощі, кількісні та якісні показники були приведені до єдиної системи, шляхом переведення у відносні, тобто зведені до стандартного інтервалу [0; 1].

Також для розрахунку інтегральних показників економічного та маркетингового стану каналів були визначені вагові характеристики часткових показників. Для цього було залучено 12 експертів: фахівці ТОВ »Білопільський машинобудівний завод», особи, компетентні в сфері організації й управління розподільчими процесами, та особи, що є експертами в галузі машинобудування. Експерти проставляли оцінки від 1 до 8 кожному показнику економічного стану каналів та від 1 до 9 – показникам маркетингового стану каналів у порядку зростання їхньої значущості, тобто найбільшу оцінку отримував більш значущий показник. Думки експертів узгоджені, що підтверджується коефіцієнтом конкордації та критерієм Пірсона.

Оцінка маркетингових каналів підприємства за рештою продукції (машина тістомісильна періодичної дії двошвидкісна марки Ш2-ХТ2-И; зерносушарка стаціонарна барабанна марки СЗСБ-8А; посудомийна машина щіткова марки БМ) у 2011-2013 рр. була здійснена аналогічним чином. Результати оцінки маркетингових

Таблиця 2

Зведена таблиця результатів оцінки існуючих маркетингових каналів підприємства за основними видами продукції

Період (рік)	Насос П6-ППВ		Зерносушарка стаціонарна барабанна марки СЗСБ-8А		Посудомийна машина щіткова марки БМ		Машина тістомісильна періодичної дії двошвидкісна марки Ш2-ХТ2-И	
	Координати розміщення каналу на матриці	Положення каналу на матриці	Координати розміщення каналу на матриці	Положення каналу на матриці	Координати розміщення каналу на матриці	Положення каналу на матриці	Координати розміщення каналу на матриці	Положення каналу на матриці
Канал	Прямий канал (Україна)							
2011	(0,587; 0,654)	послідовник	(0,767; 0,621)	челенджер	(0,367; 0,425)	послідовник	(0,671; 0,681)	лідер
2012	(0,607; 0,714)	челенджер	(0,668; 0,659)	послідовник	(0,319; 0,411)	збирач	(0,679; 0,703)	лідер
2013	(0,522; 0,628)	послідовник	(0,657; 0,668)	послідовник	(0,311; 0,408)	збирач	(0,778; 0,830)	лідер
Канал	Непрямий канал 1 (Росія)							
2011	(0,610; 0,609)	послідовник	(0,430; 0,645)	послідовник	(0,251; 0,243)	елімінант	(0,641; 0,300)	збирач
2012	(0,544; 0,634)	послідовник	(0,444; 0,631)	послідовник	(0,262; 0,253)	елімінант	(0,659; 0,328)	збирач
2013	(0,570; 0,631)	послідовник	(0,509; 0,692)	челенджер	(0,224; 0, 248)	елімінант	(0,615; 0,290)	збирач
Канал	Непрямий канал 2 (Білорусія)							
2011	(0,494; 0,704)	челенджер	(0,684; 0,297)	послідовник	(0,658; 0,425)	послідовник	(0,622; 0,250)	збирач
2012	(0,368; 0,710)	челенджер	(0,560; 0,321)	збирач	(0,641; 0,432)	послідовник	(0,489; 0,196)	збирач
2013	(0,503; 0,681)	челенджер	(0,401; 0,199)	збирач	(0,627; 0,536)	послідовник	(0,311; 0,254)	елімінант

Джерело: розроблено автором, за даними, наданими на ТОВ «Білопільський машинобудівний завод»

каналів за основними видами продукції подано у зведеній табл. 2.

На основі визначених інтегральних показників економічного та маркетингового стану досліджуваних каналів за кожним видом продукції будуємо матрицю оцінки каналів. Матриця «економічний стан-маркетинговий стан» оцінки каналів для розподілу насосу П6-ППВ ТОВ »Білопільський машинобудівний завод» представлена на рис. 2.

Відповідні стратегії управління маркетинговими каналами ТОВ »Білопільський машинобудівний завод» із деталізацією управлінських дій, визначені на основі результатів оцінки каналів за 2013 р. та враховуючи їх стан у попередніх періодах, наведено на рис. 3.

Отже, за результатами оцінки маркетингових каналів підприємства, можна визначити ті з них, які доцільно зберегти в портфелі каналів, і ті, які варто виключити з нього. Так, за даними 2013 р. до каналів, які необхідно зберегти та розвивати належать усі канали для розподілу насосу П6-ППВ; прямий (Україна) та непрямий канал 1 (Росія) для розподілу зерносушарки стаціонарної барабанної; непрямий канал 2 (Білорусія) для розподілу посудомийної машини щіткової; прямий канал (Україна) для розподілу машини тістомісильної. Такі канали як непрямий канал 1 (Росія) для розподілу посудомийної машини та непрямий канал 2 (Білорусія) для розподілу машини тістомісильної рекомендується виключити з портфеля каналів підприємства, як такі що мають незадовільний стан та не мають перспектив розвитку.

Окремо доцільно виділити непрямий канал 2 (Білорусія) для розподілу зерносушарки, прямий канал для розподілу посудомийної машини та непрямий канал 1 (Росія) для розподілу машини тістомісильної. Вони знаходяться в перехідному положенні «збирач» та в перспективі можуть як укріпити поточні позиції (за рахунок додаткових фінансових вкладень у розвиток), так і зазнати подальшого погіршення, що свідчитиме про необхідність їх виведення із портфеля каналів ТОВ »Білопільський машинобудівний завод». Приймаючи рішення стосовно цих каналів, керівництву підприємства варто порівняти витрати на їх розвиток та потенційні доходи від використання.

Після проведення запропонованих заходів (рис. 3) рекомендується здійснити повторну оцінку стану маркетингових каналів та відповідно скоригувати стратегічні дії щодо їх розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що для ТОВ «Білопільський машинобудівний завод», яке є типовим представником машинобудівних підприємств Сумської області, у динаміці за 2011-2013 рр. було здійснено оцінку маркетингових каналів, через які воно здійснює розподіл основних видів продукції. За результатами проведеної оцінки встановлено, що для розподілу власної продукції підприємство використовує три маркетингові канали – прямий канал (Україна), непрямий канал 1 (Росія), непрямий канал 2 (Білорусія). У 2013 р. більшість маркетингових каналів займають положення «лідер», «челенджер» та «послідовник», що свідчить про наявність у них конкурентних переваг, які сприяють ефективному розподілу продукції на ринках та забезпечують перспективи розвитку.

У подальших дослідженнях передбачається дослідити залежність між поточним станом маркетингових каналів підприємства та типом інноваційної стратегії, яку воно використовує.

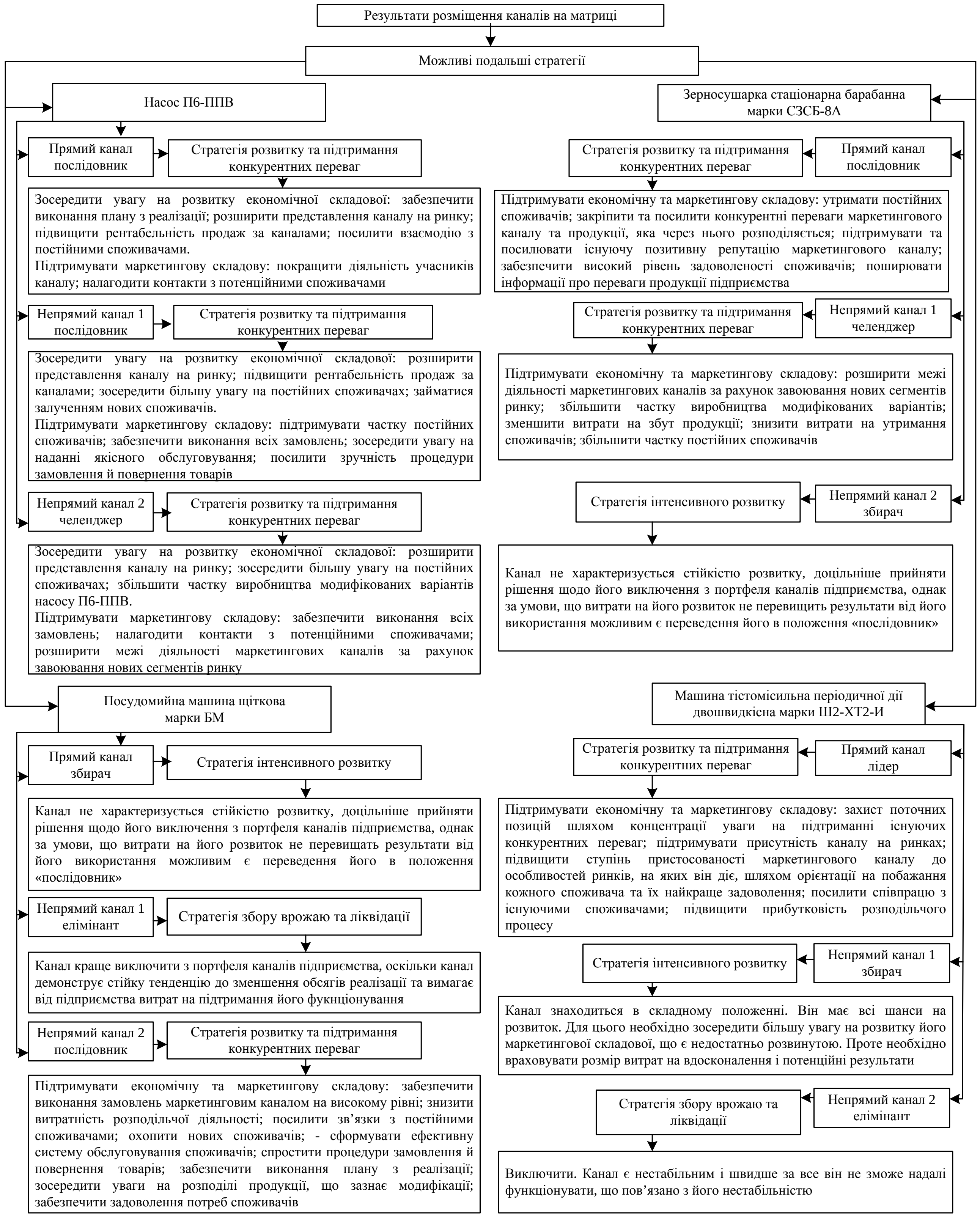

Рис. 3. Рекомендації щодо подальших дій із маркетинговими каналами ТОВ »Білопільський машинобудівний завод»

Джерело: розроблено автором

Список літератури:

1. Беловодская Е. А. Формирование теоретико-методического подхода к оценке состояния маркетинговых каналов распределения на промышленных предприятиях / Е. А. Беловодская, Л. А. Сигида // Проблемы современной науки: сборник научных трудов. – Ставрополь: Логос, 2013. – Выпуск 8, Ч. 1. – С. 123-132.
2. Головне управління статистики в Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sumy.ukrstat.gov.ua

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
4. Дупленко Н. Г. Формирование системы распределения продукции машиностроительного предприятия / Н. Г. Дупленко, Е. В. Харичкова // Управление каналами дистрибуции. – 2011. – № 2. – С. 108-125.
5. Наумов В. Н. Концептуальный подход к управлению маркетинговыми каналами / В. Н. Наумов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2008 – № 4. – С. 25-33.
6. Наумов В. Н. Методологические аспекты управления маркетинговыми каналами: монография / В. Н. Наумов. – СПб.: Инфо-да. – 2007.
7. Полєжаєва І. О. Формування маркетингових каналів розповсюдження продукції підприємствами легкої промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / І. О. Полєжаєва. – Київ: КНТЕУ, 2006. – 25 с.
8. Пониматкина Л. А. Формирование маркетинговых каналов распределения продукции на основе долгосрочных партнерских отношений (на примере предприятий машиностроения): автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Л. А. Пониматкина. – Пенза: ПГУ, 2003. – 24 с.
9. Рогожкина Н. В. Управление сбытовыми процессами на предприятиях автомобильной промышленности: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. В. Рогожкина. – Нижний Новгород: ГОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», 2008. – 25 с.
10. Салманова В. В. Адаптивное развитие маркетинговых каналов распределения продукции (на примере мебельного производства): автореф. дис. к. э. н.: 08.00.05 / В. В. Салманова. – Ростов-на-Дону: ГОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», 2010. – 26 с.
11. Сигида Л. О. Оцінка поточного стану маркетингових каналів на підприємстві / Л. О. Сигида // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференція, м. Суми, 6-8 вересня 2013 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2013. – С. 157-159.

Сигида Л.А.
Сумский государственный университет

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация
В статье рассмотрено практическое применение методического подхода к оценке маркетинговых каналов путем сопоставления их экономического и маркетингового состояния на примере машиностроительного предприятия Сумской области. Предложено стратегии управления маркетинговыми каналами и определены соответствующие рекомендации по их эффективной реализации.
Ключевые слова: маркетинговый канал, экономическое состояние, маркетинговое состояние, стратегии, машиностроительное предприятие.

Syhyda L.O.
Sumy State University

PRACTICAL ASPECTS OF MARKETING CHANNELS' ASSESSMENT AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Summary
Practical aspects of methodical apparatus of marketing channels' assessment which is based on comparing of their economic and marketing conditions are investigated (based on example of the machine-building enterprise of Sumy region). Strategies of marketing channels' management are proposed. Further actions on their effective implementation are suggested.
Keywords: marketing channel, economic condition, marketing condition, strategy, machine-building enterprise.

УДК 338.24:332.1

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

Соболєва Г.Г.
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Досліджено теоретичні питання стратегічного управління регіональнім розвитком. Сучасне становище потребує не лише визначення єдиних організаційних і фінансових інструментів з боку державної регіональної політики, а й індивідуального підходу до соціально-економічного розвитку регіонів. Розглянути показники моніторингу управлінської та індекси організації управління регіональним розвитком. Критерії ефективності організаційної структури управління регіональним розвитком. Визначено оцінні рівні ефективності побудови і функціонування структурованої і взаємоузгодженої організаційної структури управління регіоном

Ключові слова: стратегічне управління, моніторинг, експертна оцінка, регіональна система, ефективність.

Постановка проблеми. Для аналітичної оцінки організаційної раціональності структурованої та взаємоузгодженої організаційної системи управління регіональною системою пропонується використовувати функціональну модель оцінки якості системи управління, що орієнтована на оцінку програм соціально-економічного розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження в даній сфері налічують значну кількість робіт цілого ряду вітчизняних та закордонних вчених: В.Н. Амітана, О.І. Амоші, А.Є. Ачкасова, В.М. Бабаєва, П.Т. Бубенка, З.С. Варналія, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, А.П. Голікова, В.В. Гришко, Т.А. Заяць, Б.М. Данілішина, В.П. Дубищева, Г.В. Ковалевського, Г.І. Онищука, В.О. Онищенка, А.Т. Опрі, В.І. Павлова, В.І. Пили, В.П. Решетило, В.Б. Родченка, О.П. Сологуб, О.С. Чмир, Р.А. Шнипера, Л.М. Шутенка, М.Г. Чумаченка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно визначити інтегральну оцінку організаційного забезпечення регіональної системи управління, яка вказує на рівень достатності і ефективності реалізації організаційного механізму стратегічного управління регіональним розвитком.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є матриця організаційних пріоритетів управління регіональним розвитком та систему індексів моніторингу організаційного забезпечення регіональної системи управління.

Виклад основного матеріалу. Основними показниками моніторингу управлінської діяльності є індекси організації управління регіональним розвитком за основними функціональними ознаками управлінського процесу.

Для узагальнення аналітичної оцінки організаційного забезпечення регіональної системи управління доцільно розрахувати індекс організаційної ефективності, що характеризує співвідношення показників результативності управлінських впливів та їх підготовки. Він може бути розрахований як: $I = (I_к{*}I_м)/(I_п{*}I_о)$, що може бути приведений до виду $I = T_{врп}/(I_п\ I_о)$. При цьому, за умови значення пропонованого індексу організаційної ефективності більшого за 1 (при нормальних значеннях індексів планування та організації) можна вказувати на достатній рівень організаційного забезпечення в регіоні [1, с. 392].

Крім узагальненого підходу наведеного у таблиці кожен напрям управлінської діяльності слід конкретизувати в конкретному переліку критеріїв (табл. 1).

А саме, підлягають опитуванню особи, що приймають рішення (ОПР) в регіоні і мають певний вплив на перебіг процесів регіонального розвитку. Такими є – представники місцевих органів влади, представники державних органів влади в регіоні, впливові науковці і підприємці, представники територіальної громади тощо; а також населення, що мешкає в регіоні. Під час оцінки доцільно використовувати різноманітні методи анкетування та опитування за допомогою паперових та електронних ресурсів [2, с. 199].

Обробка результатів опитування здійснюється наступним чином::

Розраховується середній бал за кожним напрямом управлінської діяльності на основі усереднення оцінок населення ($I_{ср.н}$) та оцінок ОПР ($I_{ср.ОПР}$). Серед-

Таблиця 1

Система моніторингу організаційного забезпечення регіональної системи управління

Функція	Індекс		Сутність
Планування (прогнозування)	$I_п = P_{факт}/P_{план}$	Р – планові та фактичні значення показників	Індекс розраховується на базі ключових планових показників діяльності органів управління в регіоні (програм, планів, концепцій тощо) що затверджуються відповідному рівні влади. Нормальне значення не менше 1
Організація	$I_о = I_{п\ зв}/I_{п\ баз}$	І – значення індексів планування у базовому та звітному періодах	Індекс розраховується як співвідношення індексів планування. Нормальне значення не менше 1
Мотивація	$I_м = I_о/T_в$	$T_в$ – індекс зростання витрат на утримання органів державного управління	Індекс визначається як співвідношення індексу організації та темпів зростання обсягів витрат бюджету на утримання органів державного управління в регіоні
Контроль	$I_к = T_{врп}/I_м$	$T_{врп}$ – індекс зростання обсягу валового регіонального продукту	Індекс визначається як співвідношення індексу валового регіонального продукту та індексу мотивації

Джерело: розроблено автором

© Соболєва Г.Г., 2015

ній бал за кожним напрямом управлінської діяльності в регіоні може бути розрахований на основі формули:

$$I_{ср.N} = \frac{I_{ср.ОПР} + I_{ср.н}}{2}, \quad (1)$$

де N – оцінна категорія (напрям оцінки управлінської діяльності).

Розрахований середній бал за окремими напрямами є основою загальної оцінки за критерієм. Отже, загальна оцінка за критерієм розраховується за формулою:

$$I_{кр} = \sum_{N=1}^{4} I_{ср.N}. \quad (2)$$

Загальна експертна оцінка системи стратегічного управління регіональною системою або ефективність структурованої і взаємоузгодженої структури організації регіонального управління, може бути розрахована як сума оцінок за всіма оцінними категоріями функціональної моделі:

$$O_{EF} = \sum_{N=1}^{4} I_{кр}. \quad (3)$$

Загальна експертна оцінка управління має давати певну характеристику рівня побудови організаційної структури і ефективності організаційного механізму формування і реалізації регіональної стратегії соціально-економічного розвитку. Пропонується в оцінній схемі використовувати п'ять рівнів розвитку такої організаційної структури (табл. 2).

Однак, визначення певного рівня ефективності побудови і функціонування структурованої і взаємоузгодженої організаційної структури регіонального управління не дає відповіді на питання що в подальшому робити. Необхідним є формування інструментарію, який дозволить визначати основні, першочергові напрями удосконалення організаційного механізму формування і реалізації регіональної стратегії. Отже, доцільним є визначення напрямів удосконалення існуючої організаційної структури регіонального управління, а саме обґрунтування пріоритетних сфер, які потребують швидкого втручання. Цей процес також має враховувати точки зору всіх суб'єктів регіонального розвитку, отже, потребує поєднання результатів оцінок населення та осіб, що приймають рішення в регіоні і мають певний вплив на перебіг процесів регіонального розвитку [3, с. 374].

Отже, виділяємо дві укрупнені групи суб'єктів регіонального розвитку на основі визначення ступеню можливого їхнього втручання в процеси стратегічного управління регіональним розвитком:

- особи, що приймають рішення в регіоні і мають певний вплив на перебіг процесів регіонального розвитку (ОПР) – представники місцевих органів влади, представники державних органів влади в регіоні, впливові науковці і підприємці, представники територіальної громади тощо;
- населення, що мешкає в регіоні.

В залежності від їх думок щодо регіональних процесів, від їх поглядів і оцінок якості регіонального управління слід формувати і обирати основні напрямки поліпшення даної системи. Таким чином, пропонується визначення двох показників, які відповідають ставленню до регіональних процесів відповідних двох укрупнених груп суб'єктів регіонального розвитку:

- коефіцієнт адекватності управління;
- коефіцієнт узгодження в системі.

Коефіцієнт адекватності управління має відбивати оцінку ОПР щодо стану справ в системі регіо-

Таблиця 2

Оцінні рівні ефективності побудови і функціонування структурованої і взаємоузгодженої організаційної структури управління регіоном

Рівень	Оцінка	Характеристика
I	0-20	Такий рівень інтегральної оцінки свідчить про безсистемність, неузгодженість, ситуаційність управління регіональним розвитком. Цілі стратегії не визначені і не структуровані, сформовані без урахування економічних інтересів регіональних суб'єктів. Для подальшого розвитку обов'язковим є перегляд основних принципів управління і впровадження основного підходу до стратегічного управління – формування стратегічного бачення на основі проведеного комплексного стратегічного аналізу із залученням всіх суб'єктів до процесу розробки стратегічних альтернатив і формуванням структурованої і взаємоузгодженої організаційної структури управління регіоном.
II	21-40	Такий рівень інтегральної оцінки свідчить що побудована організаційна система регіональним управлінням має певний потенціал для розвитку, однак, такі можливості реалізуються слабо. До процесів стратегічного управління слід більш активно залучати бізнесові та наукові кола, територіальні громади та різні форми громадських організацій і об'єднань. Для цього регіональним органам влади слід розпочати новий процес формування регіональної стратегії – бути ініціатором впровадження структурованого і взаємоузгодженого підходу до процесу стратегічного управління, розмежувати функції, повноваження, обов'язки між всіма суб'єктами. регіонального управління, впровадити систему всебічного моніторингу і контролю.
III	41-60	Такий рівень інтегральної оцінки свідчить що організаційна система управління регіоном є сформованою. Однак, вона має певні недоліки і потребує оптимізації певних процесів і покращення їхньої якості. Недостатньою є функція залучення різних форм громадськості до процесів стратегічного управління. Слід приділити більше уваги до співпраці з громадою, підприємцями. Певна групи протиріч інтересів не вирішені, а лише завуальовані поверхніми рішеннями.
IV	61-80	Такий рівень інтегральної оцінки свідчить про постійне удосконалення якості управління за більшістю напрямами – планування, організація, мотивація, контроль, координація. В даному випадку необхідно підтримати динаміку поліпшень та розпочати удосконалення самих проблемних областей і сфер системи регіональним управлінням. Для формування більш продуманого стратегічного майбутнього і розробки інструментів його досягнення є доцільним скористатися найбільш сучасними методами стратегічного управління, наприклад, бенчмаркинг, економічна розвідка та ін.
V	81-100	Такий рівень інтегральної оцінки свідчить про досягнення максимальних результатів за всіма напрямками управлінської діяльності (планування, організація, мотивація, координація і контроль). Організаційна система управління регіональним розвиток є збалансованою, враховує економічні інтереси всіх суб'єктів і відображує їх в системі цілей, в критеріях досягнення цілей і в показниках. Така система є еталонною.

Джерело: розроблено автором

нального управління. Такий коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{АУ} = (I_{ср.ОПР} - I_{ср.Н})/4. \quad (4)$$

В свою чергу, коефіцієнт узгодження в системі відображає полярність думок і уявлень всередині регіону щодо напрямів і тенденцій його розвитку. Він має розраховувати на основі оцінок анкетування населення. Коефіцієнт узгодження в системі розраховується за формулою:

$$K_{УС} = (n\sum(I_{нi})^2 - (\sum I_{нi})^2)/n^2, \quad (5)$$

де $I_{н.i}$ – оцінка людиною (особою);

i – номер питання;

n – кількість опитаного населення.

Ці два коефіцієнти мають свої зони аналізу.

В залежності від розрахованого значення коефіцієнту адекватності управління можна робити висновок про сприйняття громадськістю управлінських рішень, які прийнято і реалізовуються органами влади. В цілому даний коефіцієнт має змінюватися в інтервалі ($-1 \leq 0 \leq 1$). Якщо значення $К_{АУ}$ відповідає визначеному інтервалу, то населення і громадськість адекватно сприймають управлінські рішення і наявне гармонійне управління соціально-економічною регіональною системою. В свою чергу, даний інтервал слід розділити на три складові:

1) зона завищеної оцінки ($0,1 < К_{АУ} < 1$). Це така зона управління в якій відображено розходження думок ОПР і населення щодо регіональної ситуації. При цьому управлінські рішення можуть стикатися з протистоянням населення, новітні інструменти не знаходити підтримки і не бути ефективними;

2) зона нормальної оцінки ($-0,1 \leq К_{АУ} \leq 0,1$). Показники даної зони характеризують адекватне сприйняття громадськістю та населенням управлінських рішень. Регіональна система розвивається гармонійно з урахуванням економічних інтересів всіх суб'єктів. При цьому спостерігається удосконалення окремих процесів узгодження і взаємодії між владою, населенням, громадськістю та ін.;

3) зона заниженої оцінки ($-1 < К_{АУ} < 0,1$). Показники даної зони свідчать про недостатню активність осіб, що приймають рішення в регіоні і мають певний вплив на перебіг процесів. Отже, спостерігається порушення основного процесу стратегічного управління за якого ініціатором має виступити саме місцеві органи влади. В той же час, існує потенційна можливість для удосконалення системи стратегічного управління в регіоні, що має підґрунтям готовність та бажання інших суб'єктів до співпраці [4, с. 245].

Другий показник це коефіцієнт узгодження в системі управління. Він дає можливість виявити зони єдності і полярності в думках і діях суб'єктів регіональної системи. Розраховується такий показник на основі результатів опитування населення регіону. Даний коефіцієнт може приймати значення в інтервалі від 0 до 4. В свою чергу такий інтервал значень слід розділити на чотири зони:

1) зона покращення ($0 \leq К_{у.с} \leq 1$), яка свідчить про високу результативність регіональної стратегії і механізмів, інструментів її реалізації;

2) зона ймовірного покращення – робоча зона ($1 < К_{у.с} \leq 2$), яка свідчить про наявну вірогідність покращення діяльності і соціально-економічних умов в регіоні;

3) зона підготовки до покращень – помірна зона ($2 < К_{у.с} \leq 3$), яка потребує детальної проробки і реалізації алгоритму формування і вибору стратегії регіону з самого початку. При цьому високої уваги потребує аналіз тих питань, відповіді на які призвели до такого значення коефіцієнту узгодження;

4) проблемна зона ($3 < К_{у.с} \leq 4$), яка потребує глибинного вивчення інтересів і потреб населення регіону, розробки механізмів залучення громади і суб'єктів регіону до процесів управління, реалізації запропонованого організаційного механізму формування і реалізації стратегії регіонального соціально-економічного розвитку.

Подальший аналіз і обґрунтування вибору напрямків поліпшення управлінської діяльності в регіоні слід зробити на основі поєднання двох запропонованих коефіцієнтів. Інструментом аналізу є матриця можливості покращень в організаційній системи регіонального управління (рис. 1).

Отже, в залежності від значення коефіцієнтів можна виділити чотири зони ефективності організаційної системи регіонального управління.

		Значення $К_{АУ}$		
		-1; -0,1 ЗАВИЩЕНА	-0,1; 0,1 НОРМАЛЬНА	0,1; 1 ЗАНИЖЕНА
Значення $К_{УС}$	1 Покращення	ДОБРЕ	ВІДМІННО	ДОБРЕ
	2 Ймовірне покращення	ЗАДОВІЛЬНО	ДОБРЕ	ЗАДОВІЛЬНО
	3 Підготовка до покращення	НЕЗАДОВІЛЬНО	ЗАДОВІЛЬНО	НЕЗАДОВІЛЬНО
	4 Проблеми покращення	НЕЗАДОВІЛЬНО	НЕЗАДОВІЛЬНО	НЕЗАДОВІЛЬНО

Рис. 1. Матриця покращення системи стратегічного управління регіоном

Джерело: розроблено автором

Позиціювання розрахованих коефіцієнтів в даній матриці дозволить обрати ті сфери управлінської діяльності, на які мають бути спрямовані першочергові дії. В першу чергу, слід проводити заходи щодо покращення в тій сфері і в тих напрямках управлінської діяльності, які розташуються в задовільних та незадовільних квадрантах матриці і намагатися розробити адекватні інструменти для подальшого їх покращення.

Побудова пропонованої матриці покращення системи стратегічного управління регіоном а також аналіз рівня індексу організаційної ефективності системи управління дозволить підвищити ефективність системи стратегічного управління регіональним розвитком.

Висновки і пропозиції. Таким чином, з метою оцінки ефективності організаційного забезпечення реалізації стратегії регіонального розвитку запропоновано інструментарій моніторингу регіонального розвитку, що полягає у визначенні критеріїв ефективності оргструктури управління регіональним розвитком, розробці матриці організаційних пріоритетів управління регіональним розвитком та системи індексів моніторингу організаційного забезпечення регіональної системи управління.

Список літератури:

1. Ордашевська І. В., Савельєв Л. А. Регіон, регіональна економіка: поняття, відносини, інтереси // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2008. – Вип. 183. – Т. ІІ. – С. 391-400.
2. Осовська Г. В., Рижук С. М., Величук А. І. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 342 с.

3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.

Соболева А.Г.
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Аннотация
Исследованы теоретические вопросы стратегического управления региональным развитием. Современное положение требует не только определения единых организационных и финансовых инструментов со стороны государственной региональной политики, но и индивидуального подхода к социально-экономического развития регионов. Рассмотрены показатели мониторинга управленческой и индексы организации управления региональным развитием. Критерии эффективности организационной структуры управления региональным развитием. Определены оценочные уровни эффективности построения и функционирования структурированной и взаимосогласованной организационной структуры управления регионом.
Ключевые слова: стратегическое управление, мониторинг, экспертная оценка, региональная система, эффективность.

Sobolieva H.H.
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT

Summary
Theoretical issues of strategic management of regional development are investigated. The current situation requires not only the definition of common organizational and financial instruments of the state regional policy, but also individual approach to socio-economic development. Paper considers monitoring management indicators and indexes of regional development organization. Criteria of performance of the organizational structure of regional development are examined. The estimated level of efficiency of construction and operation of structured and mutually agreed organizational structure of the region are determined.
Keywords: strategic management, monitoring, expert assessment, regional system, efficiency.

УДК 658

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сокур Н.И., Гриценко Д.С.
Кременчугский национальный университет
имени Михаила Остроградского

В данной статье рассмотрены основные вопросы управления качеством продукции на производстве. Исследованы особенности внедрения системы качества на предприятиях. Проанализированы основные взаимосвязанные направления функционирования систем качества. Рассмотрены главные группы факторов обеспечения качества продукции. Определены дополнительные факторы влияющие на общее и комплексное управление качеством.
Ключевые слова: качество, система качества, продукция, стандарты качества, предприятие.

Постановка проблемы в общем виде. В современных условиях рыночной экономики основной проблемой для предприятий является поддержания и улучшения конкурентоспособности на рынке. Основным фактором для достижения этой цели является улучшение качества продукции и предоставления услуг.

Тенденции, проявившиеся к началу XXI в. в сфере производства и потребления, позволили сделать вывод о формировании так называемого «потребительского общества». Его эволюцию наилучшим образом отражает эволюция подходов к оценке качества в экономике развитых стран:

- Качество продукции как соответствие стандартам.
- Качество продукции и стабильность производственных процессов.
- Качество продукции, процессов, деятельности как соответствие рыночным требованиям.
- Качество как удовлетворение требований и потребностей потребителей и служащих.
- Качество как удовлетворение требований и потребностей общества, владельцев (акционеров),

© Сокур Н.И., Гриценко Д.С., 2015

потребителей и служащих, то есть всех заинтересованных сторон.

Сегодня политика предприятий в области качества определяется требованиями и потребностями всего общества.

Наибольшей привлекательностью для потребителей обладает продукция, характеризующаяся оптимальным соотношением цены и качества. Основной задачей предприятий является обеспечение производства высококачественной продукции с минимальными возможными издержками. Важной характеристикой современных взаимоотношений между поставщиками и потребителями является реализация логистического принципа – точно в срок. Качественное бездефектное исполнение продукции обеспечивает ее поставку в сроки, установленные потребителем. []

Анализ исследований и публикаций. Вопросы и проблемы относительно качества продукции были исследованы в научных трудах таких отечественных и зарубежных учёных как Э. Агеев, Ю. Адлер, Г. Азгальдов, Р. Бичківський, Т. Блащук, А. Вакуленко, В. Версан, А. Глічев, Е. Деминг, П. Калита, Ю. Койфман, Ф. Кросби, Д. Лойко, В. Панов, Г. Тагучи, О. Удовиченко и др. Тем не менее, несмотря на многочисленные научные разработки, вопросы о качестве продукции имеет важное значение и требует дальнейшего изучения.

Актуальность. На сегодняшний день актуальным является вопрос управления и контроля качества. Уровень развития предприятия и величины прибыли в первую очередь зависит от качества продукции. Качество как экономическая категория отображает совокупные свойства продукции, определить степень ее пригодности для удовлетворения потребностей человека согласно его назначения. Таким образом для каждого предприятия важно создать стимулы и стандарты, которые повлияют на процесс улучшения качества продукции и услуг. С точки зрения развития международной торговли и связанных с ее деятельностью, успех отдельных компаний и отраслей промышленности на внешнем и внутреннем рынках полностью зависит сколько их продукция или услуги отвечали стандартам качества.

Целью статьи является изучение системы качества, а также анализ стандартов и контроля качества продукции на предприятии.

Изложение основного материала. Развитие промышленности характеризуется увеличением внимания производителей и потребителей к качеству промышленной продукции. Производство продукции высокого качества в настоящее время рассматривается во всех странах мира как одно из важных условий для экономического развития, поэтому главная задача каждого предприятия, независимо от формы собственности, типа подчинения и других определяющих факторов, должна быть обеспечением качества продукции.

Качество продукции и услуг является одним из важнейших факторов успешной деятельности любого предприятия. Сегодня во всем мире стали заметно жестче требования потребителя к качеству продукции. Без постоянного повышения качества невозможно достижение и поддержание эффективной экономической деятельности.

Большинство промышленных организаций производят свою продукцию с расчетом на удовлетворение потребностей или требований потребителя. Эти требования, как правило, входят в технических условиях. Но только технические условия не являются гарантией того, что требования потребителя будут действительно удовлетворены, поскольку в технических условиях или организационной системы, охватывающие проектирование и реализацию продукции или услуг, могут появится несоответствия. Это привело к необходимости развития стандартов и руководящих документов на системы качества, дополняющих требования к продукции или услуг, предусмотренных техническими условиями.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции, предприятия (компании, фирмы) развитых стран все шире применяют эффективный инструмент обеспечения успеха – системы качества. На сегодня, эффективность этого инструмента особенно возрастает в связи с принятием во многих странах законодательства, которое устанавливает жесткие требования по безопасности продукции для здоровья и жизни человека, защиты прав и интересов потребителей, охраны окружающей среды и т.д.

Стремление к созданию равноправных условий для конкурентной борьбы на мировых рынках, в частности на европейском, для стран с переходной экономикой и развивающихся стран, тоже привели к интенсификации усилий предприятий и правительств этих стран относительно создания и внедрения систем качества, которые соответствуют признанным международным требованиям, содержащимся в международных и европейских стандартах качества и сертификации.

Успешная деятельность предприятия подразумевает, изготовление ним таких продуктов, которые: удовлетворяют требования потребителя; соответствуют действующим стандартам и техническим спецификациям; отвечают требованиям общества; поступают в продажу по конкурентоспособным ценам; учитывают потребности защиты окружающей среды; отвечают четко определенным потребностям, сфере применения или назначению; экономически обоснованы.

Для выполнения всех задач предприятие должно обеспечить надлежащее комплексное и взаимосогласованное управление техническими, экономическими, административными и социальными факторами, влияющими на качество выпускаемой им продукции, которая может быть оборудованием, программным обеспечением, перерабатывающими материалами, товарами широкого потребления или услугами. Все виды управления должны быть направлены на сокращение, исключение и, что самое важное, предотвращения несоответствия продукции установленным к ней требованиям.

Для обеспечения выполнения задач, определенных политикой предприятия в области качества, должна разрабатываться и внедряться система качества.

Важность или приоритетность различных элементов системы качества зависит от типа деятельности организации и вида продукции.

Соответствие системы качества конкретному типу деятельности предприятия и изготавливающей им продукции имеет принципиальное значение для обеспечения максимальной эффективности этой деятельности и удовлетворения ожиданий потребителя.

Система качества имеет два основных взаимосвязанных направления функционирования:

- удовлетворение потребностей и ожиданий потребителя – потребитель должен быть уверен в способности предприятия поставлять продукцию требуемого качества и постоянно поддерживать качество на должном государственном уровне;

- обеспечение потребностей и интересов предприятия – производственные и экономические потребности предприятия заключаются в достижении требуемого уровня качества и поддержании его при

оптимальных затратах. Выполнение этой задачи связано с упорядоченным (плановым) и эффективным использованием тех технических, финансовых, человеческих и материальных ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия.

Каждый из указанных направлений функционирования системы качества предполагает наличие объективных показателей эффективности (или качества) функционирования, как самой системы, так и качества продукции, которая изготавливается. Эти показатели определяются с помощью соответствующей системы информации обеспечение работ в области качества.

Предприятие должно:

- достигать заданного уровня качества продукции, поддерживать и пытаться постоянно улучшать качество в соответствии с требованиями относительно нее;
- улучшать качество методов своей работы для того, чтобы постоянно соответствовать установленным и предполагаемым требованиям потребителей и других заинтересованных сторон;
- стараться, чтобы его руководящий состав и другие работники были уверены в том, что соответствие требованиям относительно качества, поддержания его уровня, а также улучшение качества является важнейшей задачей организации;
- стремиться, чтобы потребители и другие заинтересованные стороны были уверены в том, что существует соответствие требованиям к качеству продукции, которая поставляется, или обеспечена, или будет обеспечена;
- добиваться уверенности в том, что соответствие требованиям к системы качества обеспечена.

Требования к системе качества дополняют технические требования продукции.

Технические характеристики продукции (например, те, что их устанавливают стандарты на продукцию или технические условия), а также документация на процесс (или технические условия), отличаются от требований к системам качества.

Стандарты на системы качества, в частности международные стандарты ISO серии 9000, устанавливают задачи и требования к системам качества, которые нужно решить и удовлетворить. Эти стандарты не диктуют, как именно решать задачи. Они предоставляют право выбора соответствующих методов, способов, форм руководства организации. Сертификация продукции не зависит, преимущественно, от наличия или эффективности систем качества, но обратное условие уже является неверным.

Различают следующие четыре общие категории продукции:

- оборудование (в чем числе продукция производственно-технического, бытового и другого назначения);
- программное обеспечение (в том числе документация, информация и т.д.);
- перерабатываемые материалы;
- услуги.

Эти четыре общие категории охватывают все виды продукции, которые поставляют предприятия. Требования к системе качества, в основном, одинаковы для предприятий поставляющих различные категории продукции, но терминология, а также элементы системы, которым отдается предпочтение, могут отличаться.

В рыночных предложениях любой организации обычно имеются две или более общие категории продукции, независимо от отрасли экономики, в которой она действует. В предложениях большинства предприятий, поставляющих оборудование, программное обеспечение, перерабатываемые материалы, имеет место и элемент услуг. Потребители и другие заинтересованные стороны, рассматривать ценность каждой категории продукции, что имеющаяся в предложениях предприятия.

Например, аналитические приборы – это продукция, в которой объединены оборудования (сам прибор) и программное обеспечение (для проведения вычислений, выполняемых в приборе), а также перерабатывающие материалы. Все они могут быть важными особенностями предложения.

Такое предприятие в сфере услуг, как ресторан, использует в своей деятельности оборудование, программное обеспечение, перерабатывающие материалы вместе с предоставлением основной и вспомогательных услуг.

Можно выделить четыре главные группы факторов обеспечения качества продукции:

- качество, обусловленное определением потребностей рынка продукции.

Первая группа – это правильность и обоснованность требований к качеству продукции, их соответствие потребностям и возможностям рынка;

- качество, обусловленное проектированием.

Вторая группа – это правильность и обоснованность технических решений, определяющих качество, обусловленное заложенными в конструкции характеристиками продукции и их соответствие потребностям и возможностям рынка.

Точнее говоря, качество, обусловленное проектированием, – это совокупность особенностей, конструкции продукции, влияющие на ее ожидаемые эксплуатационные свойства в пределах данного класса, и тех ее особенностей, которые влияют на нормальную эксплуатацию продукции при различных условиях производства и использования (эксплуатации);

- качество, обусловленное соответствием управления.

Третья группа – это правильность и обоснование функций, методов и форм управления (контроля), определяющие качество, обусловленное соблюдением всех конструкторских, технологических, организационных, технических требований к продукции во время ее производства, испытаний, подготовки к поставке или продажи;

- качество, обусловленное техническим обслуживанием.

Четвертая группа – это уровень технического обслуживания, что определяет качество продукции в течение ее срока службы (годности) и возможность обеспечения осуществления ожиданий потребителей относительно заложенных в конструкции характеристик, а также ценности продукции.

В некоторых видах продукции к важным характеристикам качества относятся характеристики надежности. На надежность (безотказность, ремонтопригодность и готовность) могут влиять все четыре группы факторов, определяющих качество продукции.

Рассматривая предложения относительно поставки или продажи готовой продукции потребителю, можно учитывать и дополнительные факторы, в частности:

- рыночные позиции и рыночную стратегию поставщика: если поставщик имеет стабильное положение и репутацию на рынке и (или) соответственную стратегию, то с точки зрения потребителя предложение данного поставщика, очевидно, будет иметь высшую ценность;
- финансовое состояние и финансовую стратегию поставщика: если поставщик имеет стабильное финансовое положение и репутацию на рынке и

(или) стратегию, что позволяет улучшать финансовые показатели, то будет «привлекательнее» с точки зрения потребителя предложение данного поставщика;

- уровень обеспечения квалифицированным персоналом и стратегию по обеспечение: если поставщик имеет стабильный и квалифицированный персонал и (или) стратегию по повышению его квалификации, разносторонность и отдач, то с точки зрения потребителя предложение данного поставщика, очевидно, будет иметь более высокую ценность.

Эти дополнительные факторы чрезвычайно важны для общего и комплексного управления качеством.

Вывод. Проанализировав данную статью мы можем сделать вывод, что вся работа по повышению качества продукции должна опираться на основательную научную базу, на достаточно устойчивый теоретический фундамент и прежде всего на науку о качестве продукции, предметом изучения которой являются свойства продукции, закономерности их формирования и поддержания на всех этапах существования продукции, методов объективной количественной оценки этих свойств и определение уровня качества всех видов продукции и, наконец, изучение соотношений свойств продукции и потребностей и возможностей производства.

Список литературы:

1. Бичківський Р. В. Управління якістю. Сертифікація: Навч. посібник / П. Г. Столярчук, Л І. Сопільник, О. О. Калинський. – К.: Школа, 2005. – 432 с.
2. Сокур М. І. Система якості фірми: монографія / Сокур М. І., Божик Д. П., Сокур Л. М. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О. В., 2013. – 252 с.
3. Татаринова Д. В. Вопросы качества в управлении промышленными предприятиями [Электронный ресурс] / Д. В. Татаринова – Режим доступу: http://www.ogbus.ru
4. Циба Т. Є. Економічні аспекти управління якістю: Навчальний посібник для студентів ВНЗів / Циба Т. Є., Труніна І. М., Сокур М. І. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О. В., 2010. – 180 с.

Сокур М.І., Гриценко Д.С.
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація
У даній статті розглянуті основні питання управління якістю продукції на виробництві. Досліджено особливості впровадження системи якості на підприємствах. Проаналізовано основні взаємопов'язані напрями функціонування систем якості. Розглянуто головні групи факторів забезпечення якості продукції. Визначено додаткові фактори які впливають на загальне і комплексне управління якістю.
Ключові слова: якість, системи якості, продукція, стандарти якості, підприємство.

Sokur M.I., Hrytsenko D.S.
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskiy National University

PRODUCT QUALITY AS AN IMPORTANT ASPECT IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

Summary
This article discusses the basic quality control issues at the place of production. Peculiarities of implementation of quality system in enterprises are examined. The main interrelated areas of functioning of quality system are analyzed. The main factors ensuring the product quality are highlighted. Additional factors affecting total and complex quality management are determined.
Keywords: quality, quality system, production, quality standards, enterprise.

УДК 519.81

ЯКІСНИЙ ТА КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ У СФЕРІ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

Солодовник Г.В., Лемзякова В.Л.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Досліджено питання якісного та кількісного аналізу ризиків у сфері страхування. Як будь-які інші комерційні структури страхові фірми підлягають впливу жорсткої конкуренції та економіко-політичної нестабільності. Це викликає необхідність аналізу ризиків та розв'язання проблеми прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності. Аналіз ризиків полягає у виявленні всіх можливих джерел настання несприятливих ситуацій з подальшим визначенням імовірності їх настання та розмирів втрат. Найкраще рішення в умовах невизначеності та ризику визначається в рамках теоретико-ігрової моделі.

Ключові слова: ризик, невизначеність, ймовірність, критерії прийняття рішень, підприємство, стратегія, стан економічного середовища.

Постановка проблеми. Страхування є, насамперед, системою економічних відносин між конкретними суб'єктами господарювання, де, з одного боку, діють страхувальники, а з іншого – страховики. Важливою передумовою застосування страхування є майнова самостійність суб'єктів господарювання та їхня зацікавленість у переданні відповідальності за наслідки ризику спеціалізованим формуванням. З метою підвищення ефективності управлінських рішень в сфері страхування слід визначити основні функції страхування та чинники неповноти інформації з позицій системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст страхування, як і інших категорій, розкривається в його функціях. Ще донедавна вітчизняні економісти, визначаючи функції страхування, не торкалися його сутності, вважаючи, що функції страхування «...є зовнішніми формами, які дають змогу виявити особливості страхування як ланки фінансової системи». Категорія фінансів виражає свою економічну сутність передусім через розподільну функцію. Ця функція набуває конкретного, специфічного виявлення у функціях, притаманних страхуванню, – ризикованій, попереджувальній і заощаджуваній [1-4]. З іншого боку в [5] висвітлено специфічний характер ризику у сфері страхування як чинник підвищення попиту на послуги компанії та спричинення виплат страховикам [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що у загальному випадку страхова компанія має справу з двома видами ризиків – ризиками, що надходять від страхувальників, та ризиками, зумовленими діяльністю самого страховика. Ризик страховика – це ймовірність недостатності коштів страхової організації для виконання покладених на неї обов'язків, у першу чергу страхових. Ризик страхувальника – це ймовірність появи збитку (втрат, пошкодження та знищення), вираженого у грошовому вимірі.

Цікавим є дослідити вплив ризиків на процес прийняття рішень органами управління страховими компаніями.

Мета статті. Мета – аналіз ролі страхового бізнесу в економіці та суспільстві, визначення чинників ризику у сфері страхування, моделювання прийняття рішень в умовах неповноти інформації з позицій теорії ігор з природою.

Виклад основного матеріалу. Страхування виконує наступні функції: ризиковану, створення і використання страхових резервів (фондів), заощадження коштів, превентивну.

Ризикована функція страхування полягає в переданні за певну плату страховикові матеріальної відповідальності за наслідки ризику, зумовленого подіями, перелік яких передбачено чинним законодавством або договором.

Функція створення і використання страхових резервів виражається в тому, що страхування стає можливим лише за наявності у страховика певного капіталу, достатнього для забезпечення покриття збитків (у разі їх виникнення).

Функція заощадження визначається тим, що кошти виплачуються з урахуванням інвестиційного доходу в разі до життя застрахованого до певного віку або події.

Превентивна функція полягає втому, що учасники страхування, і насамперед страховики та страхувальники, зацікавлені зменшити наслідки страхових подій. З цією метою вдаються до правової та фінансової превенції. Наприклад, страховики не покривають матеріальних збитків, що їх зазнали потерпілі, перебуваючи у стані алкогольного чи наркотичного сп'яніння, а також не передбачають страхових відшкодувань у разі самогубства, навмисного пошкодження власного майна і здоров'я.

Страхова подія не є об'єктом страхування. Цим об'єктом виступає ризик, який може відбутися, а може і не відбутися. Отже, ризик – це випадкова подія, яке настає всупереч волі людини.

Системний підхід може знаходити своє вираження в тому, що:

1. Метою забезпечення безпеки діяльності має бути системна паралельна захист геополітичних, політичних, соціальних, економічних, фінансових процесів, захист навколишнього середовища, конструкторських і технологічних структур економіки від надмірних ризиків.
2. Ризики, пов'язані з одним об'єктом або операцією, розглядаються як єдиний комплекс факторів, що впливають на ефективність і витрата ресурсів.
3. Розглядається зв'язок управління ризиками з ефективністю систем і витрат ресурсів на декількох ієрархічних рівнях: держава; територія; фінансово-промислова група або холдинг; підприємство чи підприємець без утворення юридичної особи; сім'я і громадянин.
4. Як деяка єдина система розглядатися заходи з управління ризиками на: різних етапах життєвого циклу товару та циклу розробки товару.
5. Заходи з підготовки, проведення, розрахунками, обліку операцій формуються і розглядатися таким чином, щоб розумно знизити ризики цієї операції.
6. Розробляється комплекс заходів, що обмежують ризик на різних циклах підприємства в їх взаємному зв'язку для захисту від ризиків діяльності підприємства в цілому.
7. Визначається безліч дій об'єднаних метою підвищення безпеки діяльності за рахунок використання обмеженого обсягу ресурсів, розподілених по

© Солодовник Г.В., Лемзякова В.Л., 2015

часі і просторі, розглядають операції з попередження, зниження, страхуванню і поглинанню різних по всій природі ризиків.

8. Деякий безліч взаємопов'язаних елементів розглядають як систему управління ризиками з використанням законодавчих заходів; економічного і фінансового впливу; конструктивних і технологічних рішень; організаційних заходів, природоохоронних заходів.

9. Раціонально забезпечити певний баланс витрати ресурсів, інтенсивності заходів з управління ризиками та іншими напрямками виробничо-господарської діяльності.

10. В управлінні доцільно досліджувати ризик цілей, визначення способів і засобів їх досягнення.

Кожна група ризиків містить певний набір небезпек, які загрожують фінансовому стану і можуть призвести до зміни грошового потоку страхової компанії, тому всі вони є фінансовими. Розглянемо детальніше представлені групи ризиків [6].

Групи ризиків

Технічні ризики	Інвестиційні ризики	Нетехнічні ризики
Поточні ризики: - недостатності тарифів; - відхилення; - недостатності страхових резервів; - перестрахування; - операційних втрат; - великих збитків; - катастроф або кумулятивний ризик. Спеціальні ризики: - зростання; - ліквідаційний.	- знецінення активів; - неліквідності активів; - невідповідності активів зобов'язанням; - відсоткових ставок; - оцінки інвестицій; - вкладень в інші компанії; - ризик, пов'язаний з використанням похідних фінансових інструментів.	- управління; - ризик пов'язаний з невиконанням зобов'язань перед третіми особами; - недоотримання коштів від третіх осіб; - загальний ризик бізнесу.

Цілеспрямовані дії щодо обмеження або мінімізації ризику в системі економічних відносин носять назву управління ризиком. Концептуальний підхід використання управління ризиком у страхуванні включає в себе три основні позиції: виявлення наслідків діяльності економічних суб'єктів в ситуації ризику; вміння реагувати на можливі негативні наслідки цієї діяльності; розробку і здійснення заходів, за допомогою яких можуть бути нейтралізовані або компенсовані імовірнісні негативні результати зроблених дій.

Здійснюючи управління ризиком, страховик звертає увагу на правовий аспект. Правове забезпечення полягає в розробці та прийнятті законів та підзаконних актів, що мінімізують або обмежують ризик. В актах має бути відображений питання, коли і за яких умов ризик є виправданим, правомірним і доцільним.

Постановка задачі прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності може бути сформульована наступним чином. Страхова компанія продає пакети страхування здоровья людини. Керівнику компанії необхідно визначати, яку кількість пакетів необхідно продати за рік, щоб не отримати збитки після виплат, якщо за спостереженнями кількість захворювань в середньому складає K_1, K_2, K_3, K_4, виплат на рік, з імовірністю 0,3; 0,2; 0,4; 0,1. Закупка одного пакету складає Z грн, а виплата за ним V грн. Рішення органу управління складається у визначені кількості пакетів, яку слід продати: A_1, A_2, A_3 або A_4.

Предметом теорії прийняття рішень в умовах ризику є дослідження законів перетворення апріорної та апостеріорної інформації про стан об'єкта та середовища в кількісні складові інформації керування, що притаманні різним суб'єктам (органам) керування та різним керованим економічним об'єктам (системам). Широко відомою моделлю прийняття рішень в умовах невизначеності є статична модель, що породжена теоретико-ігровою концепцією.

Згідно з концепцією теорії гри ситуація прийняття рішень характеризується множиною {X; Θ; Φ}, де X − множина рішень (стратегій) суб'єкта керування (першого гравця), Θ − множина станів (стратегій) економічного середовища (другого гравця), Φ − функціонал оцінювання, визначений на множині X×Θ, і такий, що приймає значення з простору R^1 (одновимірного простору).

Творча складова прийняття рішення в умовах ризику:

1) формування множини рішень X (в нашому випадку це A_i) та множини станів середовища Θ (в нашому випадку K_j);

2) визначення та формалізація основних показників ефективності та корисності, що входять у функціонал оцінювання;

3) визначення інформаційної ситуації, що характеризує стратегію поводження економічного середовища;

4) вибір критерію прийняття рішення з множини критеріїв, що є характерними для обраної (ідентифікованої) інформаційної ситуації;

5) прийняття оптимального рішення за обраним критерієм.

Функціонал оцінювання для даногодослідження це різниця між кількістю фінансових засобів, отриманих від продажу пакетів та розміром можливих виплат за пакетами. Ситуація невизначеності складається у випадку повної відсутності інформації про імовірності стани середовища. Для оцінки стратегій першого гравця використовуються критерії Максимаксу, Вальда, Севіджа, Гурвиця, Баеса та Лапласа.

Формальна складова процесу прийняття рішення в умовах ризику та невизначеності полягає у проведенні розрахунків за існуючими алгоритмами показників ефективності, що входять у визначення функціоналу оцінювання та у розрахунках, що пов'язані зі знаходженням оптимального розв'язку, (або множини таких розв'язків), згідно з обраним критерієм прийняття рішень.

Критерії розраховуємо за такими формулами [7]:

1. Визначаємо стратегію 1-го гравця з точки зору крайнього оптимізму (критерій максимаксу)

$$M = max\ a_{ij}$$

2. Визначаємо стратегію з точки зору крайнього песимізму (критерій Вальда)

$$W = max\ min\ a_{ij}$$

3. Визначаємо стратегію з точки зору мінімального ризику Севіджа:

$$S = min\ max\ r_{ij}$$

4. Знаходимо оптимальне рішення за критерієм Гурвиця за матрицею виграшів:

$$H_a = max\{q\ min\ a_{ij} + (1-q)max\ a_{ij}\},\ 0 \le q \le 1,$$

де q − коефіцієнт писимізму оптимізму.

Показує ступінь писимізму оптимізму особи, що приймає рішення.

При q=0 критерій Гурвиця збігається з критерієм максимаксу (крайнього оптимізму).

При q=1 критерій Гурвиця збігається з критерієм Вальда (критерій крайнього песимізму).

Коефіцієнт писимізму оптимізму обираємо 0,6.

Знаходимо максимальну стратегію з точки зору критерію Гурвиця на підстав матриці ризиків:

$$H_r = min\{q max\ r_{ij} + (1-q)\ min\ r_{ij}\},$$

5. Прийняття рішення на підставі критерію максимально очікуваного середнього виграшу або мінімуму очікуваного середнього ризику – критерій Баеса.

Для матриці виграшів:

$$B^A = max \sum_{j=1}^{n} p_j a_{ij},$$

Для матриці ризиків:

$$B^R = min \sum_{j=1}^{n} p_j r_{ij},$$

де p_j – імовірність настання і-го стану середовища

n – кількість станів середовища

m – кількість стратегій першого гравця

У випадку, якщо імовірностей незадано віходячи з того, що всі стани середовища разом складають повну групу подій, можна визначити імовірность:

$$p_j = p_1 = p_2 = \cdots = p_n = \frac{1}{n}$$

В цьому випадку застосовується метод Лапласа для матриці виграшів та матриці ризиків:

$$L^A = max \sum_{j=1}^{n} \frac{1}{n} a_{ij},$$

$$L^R = min \sum_{j=1}^{n} \frac{1}{n} r_{ij}.$$

Наведене рішення автоматизовано у електронних таблицях. Початкові дані складають: середня кількість захворювань, їх імовірність, можливі кількості проданих пакетів, ціну пакету та можливий розмір виплати за пакетом. Відповідь за задачею, а саме номер стратегії та її сутність – кількість пакетів, які слід продати, подано утекстовому вигляді за допомогою функції вертикального перегляду.

Висновки. Страхування ризиків охоплює всю підприємницьку діяльність страхувальника, яка пов'язана з вкладенням грошових та інших ресурсів у виробництво, виконанням робіт або наданням послуг і на цій основі отриманням доходу. Відповідальність страховика полягає у відшкодуванні страхувальнику втрат, що виникли внаслідок непередбачених несподіваних умов у здійсненні підприємницької діяльності. Автоматизувавши процес прийняття рішення в умовах ризику та невизначеності для запропонованої матриці виграшів, проаналізувавши отримані результати можна сказати, що розбіжність результатів за деякими критеріями свідчить про те, що вони вдповідають різним ставленням особи, що приймає рішення до ризику починаючи найоптимістичнішого.

Список літератури:

1. Жеребко А. Э. Совершенствование финансового менеджмента рисковых видов страхования / Жеребко А. Э. – М: Анкил, 2003. – 128 с.
2. Александрова М. М. Страхування: навчально-методичний посібник / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
3. Алехина И. Что такое страховая культура / И. Алехина, А. Зубец // Страховое ревю. – 2002. – № 8. – С. 3-6.
4. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – [2-й вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, КОО, 2002. – 271 с.
5. Козоріз Г. Г. Методичні підходи до аналізу фінансової надійності і платоспроможності страхових компаній // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 76-82.
6. Плиса В. Й. Страхування: Довідник – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 197 с.
7. Вітлінський В. В., Верченко П. Г. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

Солодовник А.В., Лемзякова В.Л.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ В СФЕРЕ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

Аннотация

Исследованы вопросы количественного и качественного анализа рисков в сфере страхования. Как любые другие коммерческие структуры страховые компании подвержены воздействию жёсткой конкуренции и экономико-политической нестабильности. Это вызывает необходимость анализа рисков и решения проблемы принятия решений в условиях риска и неопределённости. Анализ рисков заключается в выявлении всех возможных источников неблагоприятных ситуаций с дальнейшим определением вероятности их возникновения и размеров убытков. Наилучшее решение в условиях неопределённости и риска определяется в рамках теоретико-игровой модели.

Ключевые слова: риск, неопределенность, вероятность, критерии принятия решений, предприятие, стратегия, состояние экономической среды.

Solodovnyk H.V., Lemziakova V.L.

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

QUALITATIVE AND QUANTITATIVE ANALYSIS OF RISKS IN THE FIELD OF INSURANCE BUSINESS

Summary

The article focuses on quantitative and qualitative analysis of risks in the insurance industry. Insurance companies, as all commercial structures, are exposed to severe competition and economic and political instability. This causes the need for risk analysis and solution of decision making problems in conditions of risk and uncertainty. The risk analysis is manifested in identification of all possible sources of adverse situations with further definition of the probability of occurrence of these situations and the extent of losses. The best decision in terms of uncertainty and risk is determined in the framework of theoretical game models.

Keywords: risk, uncertainty, probability, decision-making criteria, enterprise, strategy, state of the economic environment.

УДК 336.713:005.21

ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ

Соцька Ю.І.
Одеський національний економічний університет

Доведено актуальність використання методів фінансового стратегічного управління при формуванні конкурентних переваг банків на ринку банківських послуг. Розглянуто фінансові стратегії як одні з головних функціональних стратегій банку, що спрямовані на підвищення прибутковості та фінансової стійкості банку. Узагальнено сутність понять «фінансова стратегія», «конкурентоспроможність», «конкурентні переваги» банку з урахуванням специфіки банківської діяльності. Сформульовано теоретичні питання, пов'язані з проблемами розмежування та взаємозв'язку понять «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги» банку. Обґрунтовано взаємозв'язок фінансових стратегій банків з їх конкурентоспроможністю на макро-, мезо- і мікрорівні.
Ключові слова: фінансові стратегії, стратегічне управління, комерційні банки, конкурентоспроможність, конкурентні переваги банків.

Постановка проблеми. У сучасних умовах невизначеності економічних та соціальних процесів в Україні поглиблюються економічна та банківська кризи, що призводять до швидкого збільшення кількості неплатоспроможних банків, ускладнення взаємовідносин між банками та їх вкладниками і позичальниками. У таких умовах функціонування економіки України та її банківського сектору виникає необхідність здійснення процесів формування та вирішення завдань стратегічного розвитку банків, при цьому особливого значення набуває завдання збереження і розвитку конкурентних переваг на основі ефективної конкурентної банківської політики, яка, на нашу думку, повинна використовувати переваги кожної зі складових загальної стратегії розвитку банків.

Однією з головних функціональних стратегій розвитку банку є фінансова. Саме її завдання дозволяють розробляти та приймати раціональні управлінські рішення щодо підвищення прибутковості та фінансової стійкості банків, які, в свою чергу, створюють конкурентні переваги банків на фінансовому ринку.

Отже, сучасні умови діяльності банків підвищують актуальність вирішення проблем розвитку методів фінансового стратегічного управління у напрямку пошуку нових джерел формування конкурентних переваг банків на ринку банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні два десятиліття найбільш значний внесок у розробку проблем конкурентоспроможності фірм внесли американські економісти І. Ансофф та М. Портер. Різні методи оцінювання та аналізу конкурентоспроможності досліджували у своїх роботах зарубіжні та вітчизняні вчені. Серед зарубіжних економістів істотний внесок у розвиток методів аналізу конкурентоспроможності внесли: Б. Берман, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Дж. Еванс тощо.

До вітчизняних науковців, праці яких присвячені проблемам аналізу впливу фінансової стратегії на конкурентоспроможність та конкурентні переваги банківських установ, варто віднести: Д. Завадську, Л. Жердецьку, Л. Кузнєцову, І. Лютого, А. Нікітіна, Л. Примостку, С. Козьменко тощо.

В системі внутрішньої і зовнішньої взаємодії елементів управлінського процесу можна простежити формування суб'єктно-об'єктних відносин на макро-, мезо- і мікрорівнях, спрямованих на подолання конфлікту інтересів учасників та забезпечення сталого розвитку як банківської системи в цілому, так і окремих банків. Тому, як підкреслює Л. Кузнєцова, сучасні завдання фінансової стратегії з урахуванням потреб підвищення конкурентоспроможності банків повинні бути спрямовані на подолання системної економічної кризи і подальшого інноваційного розвитку економіки України та її банківського сектору [1, с. 195].

Л. Примостка доводить, що в умовах необхідності позитивного розвитку банківської системи особливого значення набуває функціональне фінансове управління підвищенням конкурентоспроможності банків [2, с. 205]. Л.Жердецька визначає, що при формуванні складових механізму управління процесами підвищення конкурентоспроможності банків необхідно враховувати, що фінансовий менеджмент у банківській сфері охоплює весь цикл функціонування банку та висуває певні вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення бізнес-процесів в комерційному банку [3, с. 62].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість наукових праць, які визначають вплив фінансових стратегій на підвищення конкурентоспроможності банків проблемам пошуку нових джерел конкурентних переваг банків на ринку приділено недостатньо уваги. Традиційний зміст аналітичного забезпечення фінансового менеджменту не досить повно враховує фінансові аспекти можливостей стратегічного розвитку банку, що ускладнює процеси формування конкурентних переваг та обґрунтування стратегій його сталого розвитку. Зазначене підтверджує необхідність досліджень впливу фінансових стратегій банку на підвищення його конкурентоспроможності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення ролі фінансових стратегій у формуванні конкурентних переваг сучасних вітчизняних банків з метою підвищення їх конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що для визначення теоретичних засад впливу фінансових стратегій у діяльності банків на розвиток конкуренції необхідно дослідити сутність понять «фінансова стратегія», «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги» банку з урахуванням специфіки банківської діяльності.

Необхідно зауважити, що при формуванні засад стратегічного розвитку банку виникає необхідність забезпечення довгострокових фінансових рішень, що охоплюють як завдання всіх стратегій розвитку банку, так і короткострокові фінансові рішення, що охоплюють окремі бізнес-процеси у розрізі банківських продуктів і послуг.

У цьому зв'язку актуальною методологічною проблемою банківського менеджменту є вибір ре-

© Соцька Ю.І., 2015

зультативних показників оцінки ефективності здійснюваних бізнес-процесів банку. Виникає необхідність замість оцінки, побудованої на застосуванні бухгалтерських показників, використовувати оцінку, засновану на використанні економічних показників, що відображають процес формування вартості. З нашої точки зору, основним цільовим показником в системі реалізації фінансових стратегій банку є створення і прирощення його вартості.

Визначаючи велике значення фінансової стратегії для подальшого розвитку теоретичних та методологічних засад конкуренції, розглянемо детальніше основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність» та «конкурентні переваги». Теорія конкурентоспроможності фірми і її конкурентних переваг була розроблена в працях А. Сміта, Д. Рікардо, Б. Оліна тощо.

У сучасних умовах швидких змін зростає необхідність розглядання окремих теоретичних питань, пов'язаних з проблемами розмежування та взаємозв'язку понять конкурентоспроможності та конкурентних переваг банку.

Проведений аналіз наукових праць, присвячених зазначеним вище проблемам, дозволяє дійти висновку, що вітчизняними та зарубіжними економістами даються численні визначення понять конкурентоспроможності та конкурентні переваги, які мають спільні теоретичні передумови, але відрізняються рядом конкретних формулювань (табл.1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення термінів «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги»

Автор	Визначення
Й. Шумпетер, П. Ромер	Конкурентоспроможність підприємства визначається здатністю створювати нові технології, ринки, ідеї
П. Друкер, Ф. Хайек	Основа конкурентної переваги – людський фактор. Більш конкурентноздатним підприємство може стати при наявності в його штаті ефективних керуючих, при орієнтації на знання
М. Ерліх, Дж. Хайн	Конкурентоспроможність – здатність країни або фірми продавати свої товари
М. Портер	Конкурентоспроможність – властивість товару, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин
Ж. Ламбен	В основі конкурентної переваги лежить більш ефективне використання ресурсів

Джерело: [4, с. 63-77; 5, с. 20-32]

На нашу думку, варто погодитися з думкою низки фахівців, які відзначають, що визначення конкурентоспроможності та конкурентних переваг безпосередньо залежать від специфіки предмета (галузі дослідження, конкурентного поля), до якого вони належать. У цьому відношенні на конкурентоспроможності та конкурентних перевагах можуть концентрувати дослідні інтереси у банківській галузі.

Варто зазначити, що Організацією економічного співробітництва та розвитку (Organization for Economic Co-Operation and Development – OECD) конкурентоспроможність визначено як «здатність компаній, галузей, регіонів і націй забезпечувати порівняно високий рівень доходу і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції» [6].

Незважаючи на відмінності у підходах до визначення конкурентоспроможності та її ув'язку з предметом дослідження, дана категорія має, на нашу думку, досить чітко виражені єдині сутнісні характеристики, що формуються спорідненої категорією «конкуренція». Такі характеристики знаходять відображення в деяких загальних визначеннях конкурентоспроможності, запропонованих закордонними і вітчизняними вченими.

Розглянемо поняття «конкурентоспроможність» банку. Конкурентоспроможність банківської установи є складною економічною категорією, яку можна розглядати на наступних рівнях: конкурентоспроможність товару (банківської послуги), конкурентоздатність товаровиробника (банку), конкурентоспроможність галузі (банківської системи) та регіону (області), конкурентоспроможність економіки країни.

Конкурентоспроможність – здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку. Конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку або до конкретної групи споживачів, що формується за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку. Якщо не вказано ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що даний об'єкт у певний час є кращим світовим зразком.

В умовах ринкових відношень конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку банку. Чим вища конкурентоспроможність банку, тим вищими є його фінансові результати, фінансова стійкість, платоспроможність та клієнтська база, і навпаки – чим вище фінансові результати банку, тим вище його конкурентоспроможність. Тобто існує взаємозалежність між ефективним виконанням завдань фінансової стратегії банку та його конкурентоспроможністю. Аналіз еволюції поглядів на методологію конкурентних відносин дозволив виявити основну роль конкуренції у вдосконаленні банківської діяльності, її унікальний вплив на розвиток бізнес-процесів у національній та закордонних банківських системах.

Конкуренція виступає потужним чинником упровадження інструментів фінансової стратегії шляхом реалізації індивідуальних інтересів банківських установ, виконуючи двоїсту роль: з одного боку, як форми здійснення об'єктивно обумовлених зв'язків суб'єктів фінансового ринку та його домінуючого сегменту – банківської системи, а з іншого – ефективного ринкового інструменту реалізації завдань фінансової стратегії та особистих економічних інтересів банків.

Варто зазначити, що в процесі розвитку теорії та практики банківської діяльності конкуренція розглядалася як універсальний стимул стратегічного розвитку банків, підвищення активності у взаємодії між банками, їх клієнтами та секторами економіки в цілому. При цьому, на нашу думку, особливо виділялася роль такої важливої складової загальної стратегії розвитку банків, як фінансова, у формуванні стимулів, чинників та критеріїв конкурентоспроможності банківських установ, яка виступає метою їх становлення, відтворення та стратегічного розвитку.

Перейдемо до розгляду поняття «конкурентні переваги». Конкурентні переваги так само, як і конкурентоспроможність, нерозривно пов'язані з конкуренцією. Конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для одержання перемоги або досягнення інших цілей у конкурентній боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах [7].

Конкурентні переваги в банківському секторі економіки залежать від конкурентних відносин на ринку та є безпосередніми характеристиками банку або банківського продукту, ознаками їх диференціювання і систематизації. У свою чергу, конкурентна перевага і конкурентоспроможність – це поняття, які тісно взаємопов'язані та взаємно доповнюють: конкурентні переваги є факторною ознакою, а конкурентоспроможність – результуючою.

При аналізі сутнісних аспектів конкурентної переваги можна виділити наступну особливість. З одного боку, стан конкурентоспроможності досягається за рахунок володіння (збереження та розвитку) конкурентною перевагою (перевага виступає фактором конкурентоспроможності). Так, доступність фінансових ресурсів або їх вартість, що складається у даному регіоні, є джерелом конкурентної переваги по витратах і сприяють зростанню цінової привабливості пропозиції банківського продукту. Унаслідок впливу цінового чинника, тобто такого інструмента фінансової стратегії банка, як ціна, збільшується платоспроможний попит на пропоновану продукцію (послугу), змінюється структура банківського ринку на користь даного банку.

З іншого боку, конкурентна перевага, будучи об'єктом конкуренції, може бути досягнута в ході конкурентної боротьби. У нашому прикладі зниженню витрат сприятимуть також удосконалення банківської технології та ефективна організація бізнес-процесів, тобто завдяки впливу елементів фінансової стратегії банка залежність від вартості і розміщення кредитних ресурсів при цьому компенсується підвищеною продуктивністю (при збереженні якості), яка дозволить збільшити обсяг виробництва послуг банку і розширити частку ринку. Отриманий в кожному випадку ефект масштабу забезпечить додаткову цінову перевагу.

Взаємозв'язок конкурентних переваг і конкурентоспроможності банків наведено на рис. 1.

Отже, конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості банківських продуктів або послуг, які створюють для банку певні переваги над своїми прямими конкурентами. Ці характеристики (атрибути) можуть бути самими різними і відноситися як до самого банківського продукту, так і до додаткових послуг, які супроводжують базовий, а також і до збуту та продажу комплексних пакетів банківських послуг.

Дослідження головних складових конкурентного фону може слугувати підставою для подальшого розвитку фінансової стратегії та підвищення конкурентоспроможності як національної банківської системи, так і окремих регіональних банківських систем, так і кожного банку (рис. 2).

Багаторівневий підхід до дослідження конкурентних переваг банків виникає із загального положення про зв'язок складових фінансової стратегії та характеристик конкурентоспроможності та конкурентного поля, а також рівня агрегування, на якому ведеться змагання між окремими банками – суб'єктами конкурентної боротьби.

Отже, природа конкурентної переваги виражається в тому, що вона одночасно може виступати засобом і результатом конкурентної боротьби. Відповідно, конкурентна перевага (як і конкурентоспроможність) виявляється тільки в конкурентній боротьбі. Звідси сутність конкурентної переваги банку можна визначити як сукупність (унікальне поєднання) реальних чи потенційних чинників розвитку методів та інструментів фінансової стратегії банку, що впливають на зростання конкурентоспроможності та досягнення успіху у конкурентній боротьбі на ринку банківських послуг.

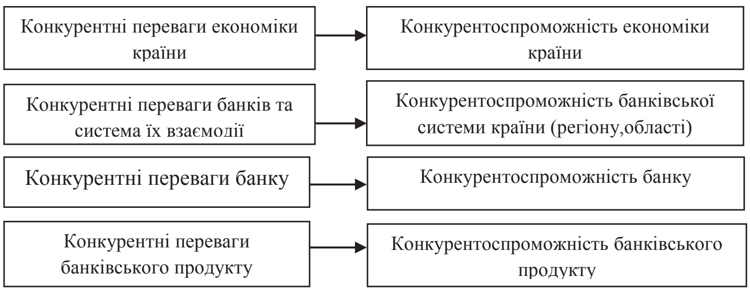

Рис. 1. Схема взаємозв'язку конкурентних переваг та конкурентоспроможності банків на різних рівнях управління

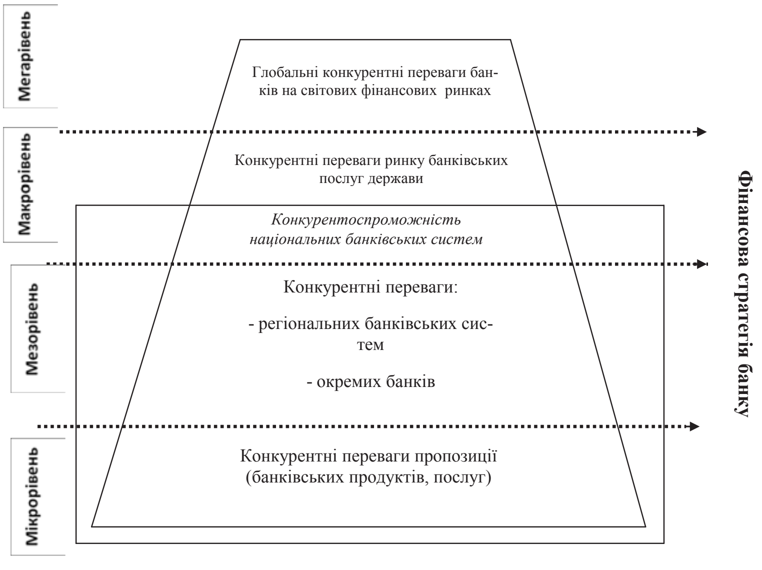

Рис. 2. Багаторівневий підхід до управління конкурентними перевагами банків

Конкурентні переваги є результатом нижчої собівартості продуктів, високого ступеня диференціації послуг, раціонального використання фінансових ресурсів. До них також можуть належати вищий рівень продуктивності праці та кваліфікації персоналу різних підрозділів банку, якість і технічний рівень надання банківських продуктів, управлінська майстерність і новаторство працівників банку, стратегічне мислення на різних рівнях управління, що відбиваються в зростанні фінансових показників банківської установи.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами у фінансовій, технічній, організаційній та інших сферах діяльності банку. Це перевага можна виміряти такими фінансовими показниками, як додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів. Чинники, що визначають перевагу банку над конкурентами, характеризуються економічними показниками, такими, як: додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів, тобто відбивають якість виконання завдань фінансової стратегії.

Висновки та пропозиції. Результати проведеного дослідження дозволяють дійти висновку, що, існує нерозривний зв'язок фінансової стратегії банків з їх

конкурентоспроможністю на макро-, мезо- і мікрорівні, а сучасні процеси глобалізації зумовлюють той факт, що міжнародна фінансова інтеграція посилює конкуренцію на національному рівні, яка, в свою чергу, суттєво впливає на конкурентоспроможність регіональних банківських систем, банків та їх клієнтів.

Конкурентні переваги носять зіставний, отже, відповідний, а не абсолютний характер, який впливає на економічну ефективність реалізації банківських продуктів. Абсолютні конкурентні переваги створюють додаткові стимули для виконання завдань фінансових стратегій і, в кінцевому рахунку, сприяють розвитку конкуренції. Особливості та механізм формування конкурентних переваг є фундаментальними засадами забезпечення конкурентоспроможності та збереження фінансової стійкості банків. Тому ці напрями функціонування вітчизняних банків є важливими для відновлення їх активної діяльності та потребують подальших досліджень.

Список літератури:

1. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України: монографія / за ред. Л. В. Кузнєцової // – Одеса: Атлант, 2011. – 516 с.
2. Примостка Л. О. Банківські ризики:теорія та практика управління: монографія / [Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін.] // – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
3. Жердецька Л. В. Теоретико-методичні засади організації процесів фінансового управління в банку / Л. В. Жердецька // Науковий вісник. ОНЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2013. – № 27(206). – С. 59-69.
4. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. 2008. № 3. – С. 67-70.
5. Завьялов П. С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения / П. С. Завьялов // Маркетинг. – 1996. – № 5. – С. 21-32.
6. OECD: technology, productivityand job creation. Paris. – [Режим доступу: http://www.oecd.org/sti/ind].
7. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов // 5-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2002. – 445 с.

Соцкая Ю.И.
Одесский национальный экономический университет

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВ

Аннотация
Доказана актуальность решения проблемы развития методов стратегического финансового управления в поисках новых источников конкурентных преимуществ банков на рынке. Рассмотрены финансовые стратегии как одни из основных функциональных стратегий банка, направленных на повышение прибыльности и финансовой устойчивости банка. Обобщена сущность понятий «финансовая стратегия», «конкурентоспособность», «конкурентные преимущества» банка с учетом специфики банковской деятельности. Сформулированы теоретические вопросы, связанные с проблемами разграничения и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества» банка. Исследована неразрывная связь финансовых стратегий банков с их конкурентоспособностью на макро-, мезо- и микроуровне.
Ключевые слова: финансовые стратегии, стратегическое управление, коммерческие банки, конкурентоспособность, конкурентные преимущества банков.

Sotska Y.I.
Odessa National Economic University

FINANCIAL STRATEGIES IN THE IMPLEMENTATION OF THE TARGETS OF ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF BANKS

Summary
The relevance of solving the problem of development of methods of financial strategic management in search of new sources of competitive advantages of banks in the market was proved. The financial strategies as one of the major functional strategies of the bank aimed at improving profitability and financial stability of the bank were recognized. The essence of the concepts of «financial strategy», «competitiveness», «competitive advantage»of the bank-specific banking activities was summarized. The theoretical issues related to the problems of differentiation and relationship of concepts of «competitiveness»and «competitive advantage»of the bank were formulated. Indestructible connection between the financial strategies of banks with their competitiveness at the macro, meso and micro level was investigated.
Keywords: financial strategies, strategic management, banks, competitiveness, competitive advantages of banks.

УДК 327.8:314.74:327.9 (4)

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ СУЧАСНИХ ВИДІВ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

Стельмащук Л.С.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

У статті наведено класифікаційні ознаки міграційних процесів. Визначено особливості прояву окремих видів міграції. Підкреслено, що питання міграції досліджується науковцями різних галузей. Обґрунтовано те, що один і той самий процес переселення населення може визначатись як різний вид міграції. Виокремлено причини виникнення та поширення міграції.

Ключові слова: міграція населення, еміграція, імміграція, рееміграція, репатріація, маятникова міграція, сезонна та епізодична міграції, добровільна й вимушена міграції.

Постановка проблеми. Однією з найбільш актуальних проблем, що потребує системного аналізу та невідкладного вирішення є урегулювання в Україні міграційних процесів, які в державі набули загрозливих величин. Зважаючи на досить важку ситуацію, перед нашою державою постало складне завдання не тільки відновлення своїх кордонів, але й, першочергово, створення умов для того, щоб уникнути нелегальної міграції населення, масового виїзду громадян за межі країни, і, таким чином, недопущення демографічної кризи. Враховуючи виклики, які постали перед Україною, слід проаналізувати, які є сучасні види міграції населення та як саме вони практично проявляються для подальшого пошуку шляхів нормативно-правового, організаційного та соціального урегулювання міграційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання міграції населення було та залишається актуальним, тому досліджується науковцями різних галузей: юридичної (організаційно-правове регулювання міграційних процесів, міграційний режим, попередження та уникнення нелегальної міграції, захист прав біженців); економічної (вплив міграційних процесів на соціально-економічну, демографічну, екологічну ситуацію як в окремій державі, так і в цілому світі); соціологічної (проблеми виникнення дистанційних та транснаціональних сімей, соціальне сирітство, погіршення соціального стану населення); державного управління (реалізація державної міграційної політики, роль державних органів влади, зокрема Державної міграційної служби України у вирішенні проблем біженців, дипломатичні відносини з країнами ЄС щодо формування спільної міграційної політики). Серед сучасних науковців, які досліджують окреслені напрями слід виділити Д.М. Баланюка [1], О.А. Малиновську [2], Р.Д. Стаканова [3], Т.Ю. Цуркан [4], Б.М. Юськіва [5].

Невирішена частина загальної проблеми. Підкреслюючи важливу роль наукових напрацювань, що здійснені спеціалістами з різних галузей, все ж слід зазначити, що не наведено єдиної системи класифікаційних ознак за якими визначаються види міграцій. Часто один і той самий процес переселення населення можна віднести до того чи іншого виду міграції, зокрема внутрішні міграції можуть водночас бути остаточними, вимушеними та економічними, а це, своєю чергою, викликає багато неточностей (у визначенні об'єкту дослідження, регулюванні прав мігрантів, їх ролі в соціально-економічному житті окремої держави чи регіону, надання громадянства або статусу біженця).

Мета дослідження полягає у тому, щоб навести класифікаційні ознаки міграційних процесів та показати, яке практичне втілення вони мають.

Виклад основного матеріалу. Першочергово зазначимо, що міграція є досить поширене явище у світі, зокрема і в Україні. Воно пов'язано не тільки з переміщенням населення у межах держави, чи виїздом громадян за межі своєї країни, але й має значно більше напрямів прояву, які ми спробуємо охарактеризувати.

1. За характером переміщення населення виокремлюються внутрішня, зовнішня та інтеграційна міграція. *Внутрішня міграція* – це переселення людей зі зміною місць проживання та роботи всередині країни, між її регіонами. Тобто переселення населення із сіл і селищ в районні та обласні центри або інші регіони держави, територіальний перерозподіл населення між великими й малими містами. Загалом, основними причинами внутрішньої трудової міграції є: обмежені можливості працевлаштування, особливо в сільській місцевості; низька заробітна плата вдома; більша престижність роботи на підприємствах і в установах великих міст; нерівномірність економічного розвитку регіонів. Останніми місяцями причиною як внутрішньої, так і зовнішньої міграції стало проведення антитерористичної операції на сході України та анексія Автономної Республіки Крим.

Зовнішня міграція – це переміщення населення з однієї країни в іншу зі зміною місця постійного проживання назавжди або на тривалий період. Чинники, що спричиняють міграції, поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні причини: великий ринок праці західних країн, приваблива матеріальна оцінка трудової діяльності, постійне зростання попиту розвинутих держав на працю іноземців. У 2011 р. до п'ятірки країн, які готові були прийняти емігрантів з України входили Росія, Польща, Болгарія, Канада та Туреччина. У 2014 р. серед лідерів продовжує залишатись Канада, яка від інших країн відрізняється високим та стабільним рівнем життя, окрім того в державі є одна з найбільших українських діаспор. До лідерів входять США, а також Ізраїль. Серед європейських країн виділено Німеччину, Італію, Чехію, Польщу, Португалію, Іспанію та Кіпр [6].

Внутрішні причини: недостатня кількість робочих місць в Україні, значна різниця в оплаті на батьківщині й закордоном, соціально-економічна криза, спад виробництва, загострення економічних протиріч, дискомфорт від загальної нестабільності в Україні, широко поширена корупція, відсутність можливостей для розвитку й самореалізації, незахищеність від зловживань з боку владних структур [7, с. 478]. Тривалість перебування більшості мігрантів закордоном істотно зросла. Якщо в середині 90-х років XX ст. однозначно переважали кількаденні виїзди (т. зв. «човники»), а більше місяця тривали лише близько 20% поїздок, то тепер найпоширенішими є поїздки терміном від 1 до 6 місяців.

Інтеграційна міграція – переміщення населення всередині держав інтеграційного об'єднання –

© Стельмащук Л.С., 2015

ЄС, ЄАСТ (Європейська асоціація вільної торгівлі), АТЕС (Організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва), НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі). Інтеграційна міграція має регулярний характер і являє собою вільний або обмежений законом рух робочої сили в межах інтеграційного об'єднання, що регулюється національним законодавством.

2. За напрямом руху: еміграція, імміграція, репатріація, рееміграція. *Еміграція* – виїзд населення за межі своєї країни, що пов'язаний із перетином державного кордону. Еміграція здійснюється з метою постійного/довготривалого або тимчасового проживання в іншій країні та часто з відповідною зміною правового статусу, чим і відрізняється від цільових та туристичних поїздок, робочих відряджень за кордон. У той же час еміграція не завжди тягне за собою натуралізацію, тобто зміну громадянства або підданства. Еміграція може бути як добровільною, так і вимушеною, однак здійснення усіх процедур з виїзду (еміграції) із країни відбувається особою, яка виїжджає з держави. Примусове (нерідко насильницьке) переселення чи виселення особи/осіб, здійснене представниками державних органів країни, звідки відбувається переселення, називають депортацією.

Імміграція – в'їзд громадян інших держав у країну на довгострокове перебування або постійне проживання. Як правило, зумовлена економічними або політичними причинами, рідше релігійними чи родинними міркуваннями. *Реемiграція* – в'їзд емігрантів у свою країну; це повернення емігранта в країну початкового проживання на постійну роботу, тобто зворотна еміграція. Прикладом реемiграції є переїзд кримських татар на історичну батьківщину в Крим у 1988-1989 рр. Як підкреслює Р. Пиріг одним із яскравим українських реемігрантів був М. Грушевський, який 1918 р. внаслідок гетьманського перевороту залишив державу, а у 1924 р. приїхав назад на Україну [8, с. 47].

Репатріація – повернення військовополонених та цивільних осіб до країн їх походження внаслідок бойових дій або нового поділу території держави. Одним із прикладів репатріації став обмін громадян після Другої світової війни внаслідок перерозподілу території Європи; перша хвиля повернення німців до Німеччини із СРСР у 1950-1970 рр., що набуло великого поширення 1957-1959 рр., а також друга хвиля у 80-х рр. ХХ ст. [9].

3. За тривалістю переміщення: остаточна, тимчасова. *Остаточна або незворотна міграція* – міграція, що пов'язана із переселенням населення на постійне місце проживання як у межах однієї держави, так і закордон. Часто особи планують виїзд за межі держави з метою заробітку грошей, зокрема на оплату навчання дітей, купівлю певного майна. Однак, така тимчасова міграція часто переходить в остаточну, оскільки людині важко себе знайти й реалізувати у власній країні.

Тимчасова міграція – один із основних видів міграції фізичних осіб, для якої характерне тимчасове територіальне переміщення мігрантів, що також може бути внутрішньодержавним і міждержавним. Міграція передбачає переселення до місця тимчасової праці та проживання там впродовж певного періоду зі збереженням можливості повернення до місця постійного проживання. Тимчасові міграції поділяються на: сезонні, маятникові й епізодичні міграції.

Сезонна міграція – це тимчасова міграція, для якої характерне сезонне територіальне переміщення мігрантів. Вона може бути як внутрішньою (тобто в межах однієї держави), так і зовнішньою (еміграція з держави). Сезонними міграції називають тому, що їх частота залежить від пір року. Даний вид міграцій працездатного населення найчастіше пов'язується із сільськогосподарськими роботами, оскільки участь у них переважно беруть селяни. Не маючи роботи в селах, де мешкають, вони змушені їхати в інші регіони України або за її межі. Причинами сезонних міграцій є також надлишок робочої сили в тих чи інших регіонах, де існує безробіття, більша заробітна плата в місцях тимчасового працевлаштування, різниця в оплаті праці між окремими регіонами.

Залежно від причин, що її зумовлюють, виділяють економічну міграцію (необхідність забезпечення робочою силою певних галузей народного господарства на період сезонного збільшення робіт, зокрема, за програмою Work and Travel мігранти їдуть у США, Францію, Німеччину, Мексику та Аргентину; на збір полуниці – в Польщу; працевлаштування в готельно-ресторанному бізнесі – Дубаї, ОАЕ, Грецію, Туреччину) і соціально-культурну міграцію (поїздки на навчання, лікування, відпочинок, туризм: за програмою Study and Work – в Канаду, Австралію, Португалію; на навчання – до США, Німеччини, Великобританії; за програмою Eurostudy – до Польщі).

Маятникова міграція – це регулярне переміщення населення із одного населеного пункту в інший на роботу або навчання без зміни місця проживання. Маятникові міграції зумовлюються невідповідністю між розміщенням виробництва й розселенням населення. Головний напрям цих міграцій – із села в місто, із малого до великого міста. Найбільше маятникові міграції спостерігаються в приміських зонах великих міст, у міських агломераціях. Маятникові міграції сприяють збалансованому та раціональному використанню трудових ресурсів міських і сільських поселень. Вони впливають на соціальну мобільність населення, зміну соціальної структури сільського населення. Маятникова міграція – це масові за своїми розмірами щоденні, щотижневі або щомісячні переміщення фізичних осіб від місць постійного проживання до місця роботи й у зворотний бік.

Епізодична міграція – це ділова, культурно-побутова та інші поїздки, які здійснюються не тільки не регулярно, але й не обов'язково в тих самих напрямах. Епізодична міграція є, як правило, короткочасною й найбільш багато чисельною. Це ділові відрядження з різною метою; поїздки, пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням, збутом продукції. Особливу категорію даної міграції складає «човникова міграція» за якої люди купують товари в одних регіонах і перепродають їх за більш високою ціною в інших. Сюди ж відносяться поїздки до родичів і в особистих справах. І.М. Прибиткова до епізодичної міграції відносить, зокрема, внутрішньодержавні та транскордонні переміщення з метою торгівлі, відвідання родичів або знайомих, лікування, паломництва та вважає, що головною ознакою такої міграції є нерегулярність подібних переміщень, здійснення яких залежить від політичних, культурних, освітніх, сімейних, релігійних та інших соціальних чинників [10, С. 232].

4. За організацією: добровільна, вимушена, примусова. *Добровільна міграція* – коли рішення про міграцію приймає сам мігрант, *примусова міграція* – виселення або вигнання, тобто ситуація, коли мігрант позбавлений права вибору, а до переміщення його примушує державна влада. Що стосується добровільної міграції, то на нашу думку, вона має досить незначну частку в загальному міграційному потоці, адже будь-яка особа приймає рішення про

переїзд під впливом багатьох, часто негативних чинників (низького рівня оплати праці; відсутності роботи; екологічних, економічних та політичних проблем; відсутності можливостей для особистого розвитку та ін.). До добровільних можна віднести переселення у зв'язку з одруженням; зміною житлових умов на кращі ніж були; підвищенням по роботі.

Вимушена міграція – зміна місця проживання на певний час або назавжди усупереч бажанням людей, до якої спонукають стихійні лиха, війни, голод, переслідування. В таких випадках мігрант все ж має право мінімального вибору, наприклад, періоду чи напряму міграції. До вимушеної міграції можна віднести переселення населення з АР Криму після його анексії, а також зі східної України через проведення АТО. Біженці опинились у достатньо складній ситуації, однак мали право самостійно визначити область, у яку б хотіли переїхати. Станом на 11 березень 2015 р. із зони АТО та Криму виїхало більше ніж 1 млн. осіб, значна частина з яких переселилась у Харківську, Київську, Одеську, Херсонську, Запорізьку та Дніпропетровську області [11].

Є три типи вимушених мігрантів: особи, що шукають притулку – претенденти на отримання статусу біженця, тобто громадяни інших держав або особи без громадянства, які, будучи вимушеними переселитися з місця свого постійного проживання, подали прохання про отримання статусу біженця в країні імміграції, але ще не отримали його; особи, що мають тимчасовий статус біженця – громадяни інших держав або особи без громадянства, яким державні органи країни імміграції надали тимчасовий захист і права на певний період, ідентичні правам біженців, та власне біженці – громадяни інших держав або особи без громадянства, які змушені були мігрувати з причин, досить вагомих для державних органів країни в'їзду, щоб надати їм необхідний захист і право проживання та працевлаштування на необмежений термін, що й передбачає статус біженця.

5. За правовим статусом: легальна та нелегальна. *Офіційна (легальна) трудова міграція*, за якої громадяни виїжджають закордон з метою участі в трудовій діяльності та знаходять роботу завдяки комерційним бюро, агентствам, іншим організаціям, що здійснюють в їх державі ліцензовану посередницьку діяльність щодо працевлаштування. Легальна міграція – це перетин міжнародних кордонів на законних підставах, тобто за наявності в'їзної візи на певний термін або при перебуванні в іншій країні, продовження терміну її дії [12, с. 130]. *Неофіційна легалізована трудова міграція*, за якої цілями в'їзду є туризм чи відвідування родичів; більшість таких мігрантів фактично працевлаштовуються та згодом легалізуються в приймаючих країнах і набувають офіційного статусу трудових мігрантів.

Неофіційна (прихована) нелегальна трудова міграція, за якої при виїзді за кордон також декларуються цілі туризму, відвідування родичів, проте фактично громадяни держави в приймаючих країнах працевлаштовуються нелегально; серед цієї категорії мігрантів значна частка осіб, які нелегально працюють у тіньовому секторі економіки країн-реципієнтів, передусім у сфері особистих господарств, протизаконній економічній діяльності та цілком законній економічній діяльності, в якій країна зацікавлена, але не має дієвих механізмів щодо виведення її із тіні.

6. За цілями переміщення: економічна, політична, освітня, екологічна, етнічна, туристична, релігійна. *Економічною міграцією* є перетин внутрішньодержавних та міжнародних кордонів у пошуках роботи, з метою придбання чи продажу товарів, інвестування та інших видів діяльності, що мають економічні цілі або мотиви. Її ще можна назвати трудовою, оскільки вона пов'язана із переміщенням працездатного населення з метою отримання тимчасового чи постійного місця роботи.

Політичну міграцію можна поділити на два види: міграція, що настає внаслідок змін політичних режимів (це одиничні або масові переміщення населення, що є політичними біженцями й підтримує політичну опозицію та, відчуваючи загрозу своєму існуванню, змінює місце/країну постійного проживання) або державного кордону; міграція дипломатичного корпусу, а також військових, або їх тривалі відрядження разом із родинами.

Освітньою міграцією є переважно тимчасове переселення, що триває від декількох місяців до декількох років та має на меті навчання за межами адміністративно-територіальної одиниці постійного проживання. *Екологічною міграцією* називають переселення з районів екологічних катастроф і стихійного лиха внаслідок суттєвого погіршення умов проживання [13, с. 40]. Для України прикладом екологічної міграції є Чорнобильська аварія на АЕС. До *етнічних міграцій* належать переселення з етнічних мотивів заради поліпшення умов проживання чи збереження життя за умов фізичної («етнічні чистки») чи етнокультурної загрози [14, с. 85].

Туристична та релігійна міграції – це поїздки, які, як правило, не мають постійного характеру, пов'язані із задоволенням певних інтересів людей, за яких перші відбуваються в різних напрямках, тоді як другі направлені на підтримання релігійного культу (наприклад, прощі та паломництва мусульманського населення до Мекки, християн до Єрусалиму, в інші святі місця). Досить схожу класифікацію подає О.Д. Воробйова, за формою вона виділяє міграції трудові, сімейні, рекреаційні та туристичні [15, с. 18]. Під рекреаційною міграцією науковець розуміє переміщення з метою відпочинку або стажування чи участі в науково-дослідній роботі.

7. За кількістю осіб-мігрантів: групова, сімейна, осібна. *Групова* – міграція груп людей, що походять з одного села чи міста і спрямовуються в певне місце, *сімейна міграція* – переміщення на певний період чи назавжди за межі адміністративної одиниці цілих сімей (її ще називають демографічною, оскільки вона впливає на демографічну ситуацію в країнах еміграції та імміграції), має в основному моральний та етичний характер та інколи пов'язана саме з возз'єднанням сімей і *осібна міграція* – індивідуальна міграція неодружених людей або людей, які тимчасово розлучаються зі своїми сім'ями та мають намір повернутися на батьківщину.

8. За способом реалізації міграції можна поділити на стихійну (вільна міграція однієї людини або цілої сім'ї в якесь обране ними місце), ***організовану*** (колективна міграція, санкціонована вищим державним або приватним органом) [16] та ***ланцюгову*** (міграція, організована родичами або знайомими, що вже виїхали закордон і сформували неформальні соціальні мережі для полегшення виїзду своїм краянам, надання їм інформації, фінансової допомоги та підтримки в пошуку житла й роботи на новому місці).

9. За часом: довгострокова (до 3-х років); короткострокова (від 3-х місяців до одного року); вахтова (до одного місяця). А. Адеподжу розділяє міграції за часом так: короткотермінові (менше двох років), середньотермінові (від двох до десяти років), довготермінові (більше десяти років) та постійні (понад двадцять років) [17, с. 106]. Окрім того, за професійним складом є міграція робітників, мі-

грація спеціалістів, міграція осіб гуманітарних професій, а за якісним складом – міграція робочої сили низької кваліфікації, міграція робочої сили високої кваліфікації, відтік мізків.

Нами поза увагою залишилось питання діаспори (усталеної сукупність людей одного й того ж етнічного походження, які проживають за межами своєї історичної батьківщини й утворили соціальні та культурні організації для збереження, відтворення, функціонування та розвитку власної спільноти як компонента етнонаціональної структури суспільства), оскільки воно потребує більш детального аналізу та окремого наукового напрацювання. Водночас формування діаспори пов'язано з багатьма причинами, через які населення вимушене було в певний період часу змінити місце проживання.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Проведене нами дослідження дало змогу виявити, що існує велика кількість видів міграції, які водночас не виключають одні одних. Так, міграції можуть бути внутрішніми, вимушеними та остаточними. Їх прикладом є переселення населення із АР Крим та зони АТО, а також із м. Прип'ять Київської області після аварії на Чорнобильській АЕС, внаслідок чого місто стало привидом. Навчання іноземців, зокрема із країн Африки та Азії в Україні є їх імміграцією, освітньою та переважно довгостроковою (середньостроковою) міграцією. Економічні міграції водночас можна класифікувати як сезонні та короткострокові чи вахтові (сільськогосподарські роботи в Польщі), економічні, довгострокові та вимушені (догляд за хворими та старими людьми в Італії, будівельні роботи в Португалії). Напрямом подальшого дослідження можуть стати питання щодо особливостей регулювання міграційних потоків в Україні.

Список літератури:

1. Баланюк Д. М. Стратегія міграційної політики в період національно-державного будівництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. політ. н.: спец. 23.00.02 – політичні інститути та процеси / Д. М. Баланюк. – О., 2009. – 20 с.
2. Малиновська О. А. Управління зовнішніми міграціями в контексті європейської інтеграції України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. держ. упр.: спец. 25.00.02 – механізми державного управління / О. А. Малиновська. – К., 2005. – 32 с.
3. Стаканов Р. Д. Вплив трудової еміграції на макроекономічний розвиток України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н.: спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / Р. Д. Стаканов. – К., 2010. – 20 с.
4. Цуркан Т. Ю. Правова політика сучасної держави у сфері міграції: теоретико-компаративістське дослідження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. ю. н.: спец. 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень / Т. Ю. Цуркан. – О., 2010. – 22 с.
5. Юськів Б. М. Політичний вимір міжнародної трудової міграції європейських країн в умовах глобального розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. політ. н.: спец. 23.00.04 – політичні проблеми міжнародних систем та глобального розвитку / Б. М. Юськів. – Чернівці, 2010. – 36 с.
6. Куда стоит эмигрировать из Украины в 2014 году?: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evroportal.ru/immigratsiya/kuda-stoit-emigrirovat-iz-ukrainyi-v-2014-godu/
7. Капітан В. С. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. С. Капітан // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 32. – С. 474–481.
8. Пиріг Р. Феномен реeміграції Михайла Грушевського: сучасні інтерпретації / Р. Пиріг // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – С. 47–50. – (Серія: Історія).
9. Скорейко Г. Німецька еміграція з СРСР та України у другій половині XX ст. – на початку XXI ст.: етапи, потоки, структура: [Електронний ресурс] / Г. Скорейко, І. Яворська // Сучасні дослідження історії слов'янських народів: матеріали міжнар. наук. інтернет-конференції, Івано-Франківськ, 19.09.2013 р. – Режим доступу: http://www.pu.if.ua/depart/SlavsHistory/ua/4369/
10. Прибиткова І. М. Основи демографії: посібник [для студентів гуманітарних і суспільних факультетів вищих навчальних закладів] / І. М. Прибиткова. – К.: АртЕк, 1995. – 256 с.
11. Особи переміщені в середині країни: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unhcr.org.ua/uk/novini/novyny/1232-litsa-peremeshchennye-vnutri-strany
12. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри: (Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика): Енциклопедія / Упоряд. Ю. І. Римаренко. – К.: Довіра, 1998. – 912 с.
13. Ионцев А. Международная миграция населения: Росия и современный мир / А. Ионцев // Социологические исследования: науч. и общест.-полит. журнал. – 1998. – № 6. – С. 35–45.
14. Петров В. Этнические мигранты и полиэтническая принимающая среда: проблемы толерантности / В. Петров // Социологические исследования: науч. и общест.-полит. журнал. – 2003. – № 7. – С. 83–91.
15. Миграция населения: теория, политика: Учебное пособие / [д-р экон. наук, проф. Воробьева О. Д., д-р экон. наук, проф. Топилин А. В., д-р социол. наук, Мукомель В. И. и др.]; Под редакцией д-р экон. наук, проф., профессора О. Д. Воробьевой, д-р экон. наук, проф. А. В. Топилина – Москва: Экономическое образование, 2012. – 369 с.
16. Сови А. Общая теория населения. Т. 2: Жизнь населений / Пер. с франц. Ф. Р. Окуневой. – М.: Прогресс, 1977. – С. 344–346.
17. Адеподжу А. Взаимосвязь между внутренней и международной миграцией: африканская действительность / А. Адеподжу // Международный журнал социальных наук. – 1999. – № 24. – С. 101–111.

Стельмащук Л.С.
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ВИДОВ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация
В статье приведены классификационные признаки миграционных процессов. Определены особенности проявления отдельных видов миграции. Подчеркнуто, что вопрос миграции исследуется учеными разных отраслей. Обосновано то, что один и тот же процесс переселения населения может определяться как различный вид миграции. Выделены причины возникновения и распространения миграции.
Ключевые слова: миграция населения, эмиграция, иммиграция, реэмиграция, репатриация, маятниковая миграция, сезонная и эпизодическая миграции, добровольная и вынужденная миграции.

Stelmashchuk L.S.
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

FEATURES OF MODERN FORMS OF MIGRATION

Summary
The article presented the classification criteria of migration. The features of the manifestation of certain types of migration were defined. It was emphasized that migration is studied by scholars of many fields. It is proved that the same process of resettlement of population can be defined as a different type of migration. The reasons of occurrence of migration and spread of migration are singled out.
Keywords: migration, emigration, immigration, re-emigration, repatriation, push-pull migration, seasonal and episodic migration, voluntary and forced migration.

УДК 330.357: 330.322

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Ткаченко Т.П., Волинець Д.П.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

У статті розглянуто динаміку залучення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України за період 2011-2014 років. Визначено основні країни-інвестори за обсягами прямих іноземних інвестицій в економіку України за той самий період. Розглянуто джерела фінансування капітальний інвестицій. Проаналізовано структуру інвестицій за видами економічної діяльності та визначено найбільш вигідні сфери економіки країни. Також розраховано частку інвестицій у ВВП та визначено економічні чинники, які сприяють притоку та відтоку іноземного капіталу. Запропоновано рекомендації щодо створення сприятливого інвестиційного клімату та притоку інвестицій в економіку України.
Ключові слова: іноземні інвестиції, капітал, інвестиційний клімат, динаміка, ВВП.

Вступ. Здійснення структурної перебудови економіки України і проведення економічних реформ, досягнення значного відтворення та ефективного використання виробничого потенціалу потребує значних ресурсів. За умов їх обмеженості одним з джерел фінансування є іноземний капітал у формі кредитів, прямих і портфельних інвестицій. Іноземне інвестування дає можливість задовольняти тимчасові потреби вітчизняного виробника у фінансах.

Іноземні інвестиції виступають як стимулятор економічного розвитку та стабілізації політичної ситуації в країні за умови, що основні напрями інвестиційних процесів перебувають у рамках загальної економічної стратегії держави. При цьому іноземні інвестиції здатні позитивно впливати на рівень зайнятості населення, платіжний баланс країни, впровадження новітніх технологій, структурну перебудову економіки та ін.

Постановка завдання. Основним завданням публікації є аналіз тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні 4 роки, визначення структури інвестицій за видами економічної діяльності, аналіз частки інвестицій у ВВП, розгляд капітальних інвестиції за джерелами фінансування та визначення економічних чинників, які б сприяли притоку та відтоку іноземного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження процесів іноземного інвестування присвячено праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених: А. Ю. Андріанов, І. О. Бланк, А. Д. Вовчак, Б. Грем, В. В. Козлюк, Т. В. Майорова, Р. М. Моторин, А. А. Пересада, Дж. Стігліц, І. Созонова, О. Соснюк, С. Фомін та інші.

Методологія. У статті використовувалися загальнонаукові методи пізнання, а саме, абстрактно-логічний метод при дослідженні кількості іноземних інвестицій, системний аналіз (при дослідженні сучасних тенденцій розвитку інвестиційного середовища в Україні), графічний метод (при дослідженні динаміки змін обсягів прямих іноземних інвестицій та визначенні структури прямих іноземних інвестицій в область за видами економічної діяльності) та порівняльний (при порівнянні статистичних даних).

© Ткаченко Т.П., Волинець Д.П., 2015

Результати дослідження. Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку наведено у рис. 1 за період з 2011-2014 роки. Як бачимо, найбільший приток прямих іноземних інвестиції спостерігався у 2013 році (58156,9 млн. дол.), а починаючи з початку 2014 року інвестиції з кожним місяцем зменшувалися, котрі становили станом на 01.04.2014 (52179,4 млн. дол.), 01.07.2014 (50021,8 млн. дол.), 01.10.2014 (48522,6 млн. дол.). Така негативна тенденція може призвести до того, що в Україні, вперше за часи її незалежності буде зафіксований дефіцит фінансового рахунку платіжного балансу, тобто сукупний відтік інвестицій на кінець року перевищить приплив. Як наслідок буде зменшуватись кількість валютних резервів і загальна стагнація економіки України. Головними причинами такого відтоку інвестицій є нестабільна ситуація на Сході України та відсутність економіко-правових реформ.

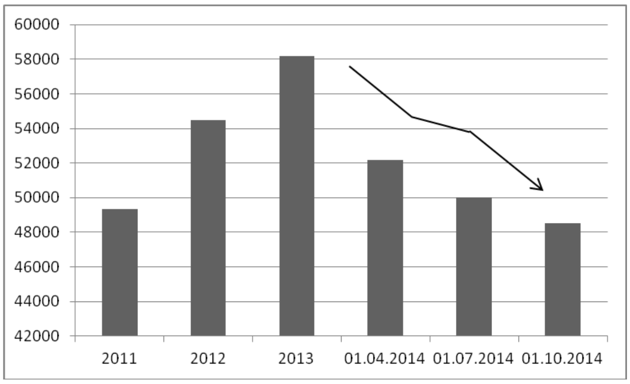

Рис 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій у млн. дол [3].

Незважаючи на складні економічні умови в нашій державі, серед країн з найбільшими обсягами інвестицій в Україну є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія та США (див. рис. 2). На ньому зображено обсяг прямих іноземних інвестицій в млн. грн за 4 роки (з 2011 по 2013 та 6 місяців 2014 року).

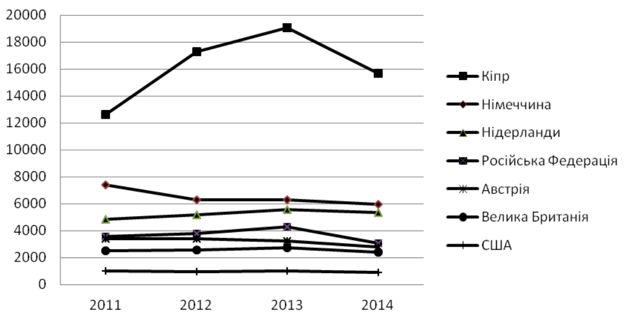

Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіці України в млн. дол. [3]

За результатами розміщення кривих на рис. 2 ми бачимо, що найбільший обсяг інвестицій в економіці України складають інвестиції з Кіпра, які мали тенденцію до зростання протягом 2011-2013 років. Але помітно значний спад за період 6 місяців 2014 року, що можливо пов'язано з нестабільною економічною та політичною ситуацією в країні. Інші країни, що аналізуються, майже не змінювали обсяги інвестицій протягом періоду, що досліджувався і мали тенденцію як до зростання, так і до спаду. Що не можна сказати про Німеччину, адже починаючи з 2012 року обсяги прямих іноземних інвестицій з даної країни суттєво знизились. Навіть нестабільність початку 2014 року не вплинула значною мірою на тенденцію залучення прямих інвестицій в Україну. Тобто, можна сказати, що значні економічні колапси не лякають Велику Британію, США, Нідерланди інвестувати гроші в нашу державу. Хоча дещо вирізняється з динаміки цих країн Російська Федерація, яка вже ж таки знизила обсяги інвестицій порівняно з іншими країнами до найнижчого рівня, що можна пояснити нестабільними та незрозумілими відносинами у взаємній співпраці країн.

Визначальну роль у структурі джерел інвестування відіграють власні інвестиційні кошти підприємств, що формують 71% обсягу капітальних інвестицій, до рівня попереднього року інвестування зменшилось на 11238,3 млн. грн. і склало 145883,7 млн. гривень.

Зменшилась частка коштів, освоєних за рахунок залучених і запозичених коштів (кредити банків та інших позик), яка у загальних обсягах капітальних інвестицій становила 9%, проти 14,8% у минулорічному періоді.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно відповідно 3% та 3% інвестицій. Частка коштів населення на індивідуальне житлове будівництво становить 10% до загального обсягу капітальних інвестицій, до рівня попереднього року інвестування зросло на 1%.

Рис. 3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2014 рік, % [2]

Також слід розглянути структури прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності. Беручи до уваги розміщення капіталів за галузями рис. 4, бачимо, що станом на 31.12.2014 року найбільша частка прямих іноземних інвестицій зосереджена у промисловості (45,6%), сільське господарство (13,9%), оптова та роздрібна торгівля (11,1%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (10,6%), операції з нерухомим майном (10.7%), будівництво (3.1%), інші (5%).

У промисловості, прямі іноземні інвестиції зосереджені переважно на виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів; хімічній та нафтохімічній промисловості. Сільське господарство України володіє досить потужним потенціалом і має високу інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів. Однак, його галузева специфіка (підвищений рівень ризикованості, тривалий період обороту капіталу) в сукупності з рядом макроекономічних чинників стримують приплив іноземного капіталу.

Обмежений приплив іноземного капталу в економіку України та нераціональність його викорис-

тання обумовлені наявністю ряду проблем. На наш погляд, важливою проблемою є відсутність надійної системи страхування інвестиційних ризиків та досконалої системи державного регулювання інвестиційної діяльності. Безумовними недоліками є невизначеність інституційно-правового механізму залучення недержавних інвестицій, зокрема, розвитку державно-приватного партнерства, низькі темпи та недостатня державна підтримка впровадження високих технологій та інновацій, недосконале законодавче забезпечення з питань захисту прав власності, адміністрування податків, виділення земельних ділянок, здійснення підприємницької діяльності в цілому, недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів для залучення державних інвестицій та ін.

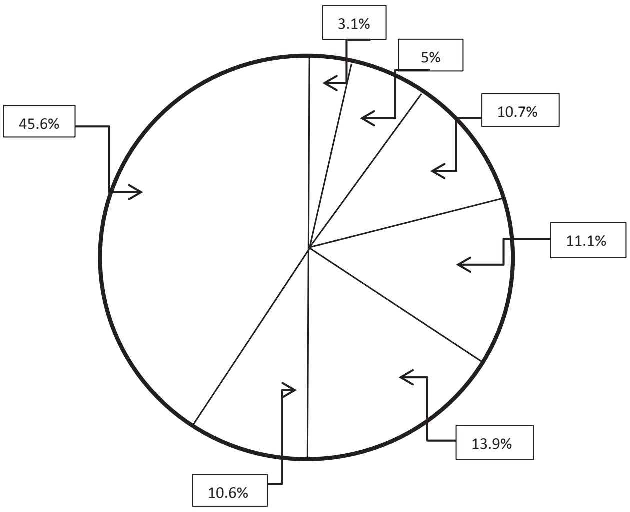

Рис. 4. Структура прямих іноземних інвестицій в область за видами економічної діяльності за 2014 рік [2]

Не менш важливим показником, який відображає економічний стан держави є ВВП, тому доцільно розглянути, яку частку прямі іноземні інвестиції складають від ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну та частка їх у ВВП протягом 2010-2013 років [2].

Показники	2010	2011	2012	2013
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. грн.	355875,7	402796,36	443868,6	465255,2
Частка у ВВП, %	32,51	30,59	31,60	31,98

Згідно табл. 1 приток інвестицій в Україну в 2013 році (465255,2 млн. грн.) є найбільшим. Тоді як у 2010 році обсяг прямих іноземних інвестицій досягав найменшого значення в порівнянні з іншими роками, що аналізувалися і становив 355875,7 млн. грн. Це обумовлено тим, що темп росту прямих іноземних інвестицій в Україну перевищував темп росту ВВП. Як ми бачимо, що частка прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП, протягом 2010-2013 року була не однозначною, і на кінець 2010 року складала 32,51%. Але у кінці 2011 року знизилась на 1,92%. Починаючи з 2011 року, і до 2013 спостерігається постійний зріст частки іноземних інвестицій у ВВП України, що майже досягає показника 2010 року. Це пояснюється тим, що темп росту прямих інвестицій в Україну перевищував темп росту ВВП.

Висновок. Таким чином, нами було проаналізовано динаміку змін прямих іноземних інвестицій в економіки України за період 2011-2014 років. Визначено, що обсяги іноземних інвестицій мали значну та систематичну тенденцію до зниження, починаючи з 2013 року та становили 48522,6 млн. дол. станом на 01.10.2014 року. Також було визначено країни з найбільшим обсягом інвестицій в Україну та обсяги їх надходжень за період 2011-2014 років. Виявлено, що до країни, котра мала найбільші обсяги надходжень іноземних інвестицій в Україну належить Кіпр, які мали тенденцію до зростання протягом 2011-2013 років. Російська Федерація ж знизила обсяги інвестицій порівняно з іншими країнами до найнижчого рівня. Проаналізовано джерела фінансування капітальних інвестицій. Значну роль в джерелах фінансування відіграють власні інвестиційні кошти підприємств, що формують 71% обсягу капітальних інвестицій. Розглянуто структуру прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності. Визначено, що найбільша частка прямих іноземних інвестицій зосереджена у промисловості (45,6%) та сільському господарстві (13,9%). До найменш привабливих видів економічної діяльності належать операції з нерухомим майном (10.7%) та будівництво (3.1%). Не менш важливим показником, який відображає економічний стан держави є ВВП, тому було розглянуто, яку частку прямі іноземні інвестиції складають від ВВП. Частка іноземних інвестицій від ВВП займала найбільшу частку у 2010 році та становила 32,51%. Починаючи з 2010 спостерігалася тенденція до спаду, проте у 2014 році частка іноземних інвестицій майже досягла рівня 2010 року. Проаналізувавши частку інвестицій у ВВП, дійдемо висновку, що економіка України є залежною від інвестицій. Вони відіграють визначальну роль, оскільки сприяють залученню новітніх технологій та техніки, які є рушієм для розвитку промисловості і підвищення конкурентоспроможності держави на світових ринках. Завдяки залученню іноземного капіталу, виробництво продукції стане якіснішою, і це дасть змогу Україні вийти на нові світові ринки та створити нові, високооплачувані робочі місця.

Практичне значення результатів дослідження полягає у застосуванні методу аналізу обсягів інвестицій в економіці України, що дав можливість чітко оцінити на якому етапі економіка країни знаходиться в даний час та можливість прогнозувати зміни в майбутньому. А також розробити заходи щодо стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій.

На нашу думку, головними проблемами залучення інвестицій є нестабільна політична ситуація в країні, відсутність надійної системи страхування інвестиційних ризиків та досконалої системи державного регулювання інвестиційної діяльності.

Наукова новизна результатів полягає в розробці рекомендацій щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні, для цього потрібно, насамперед владнати конфлікт на сході, створити надійну систему державного регулювання інвестиційними процесами, спростити податкову політику, сформувати законодавчу базу, яка б регулювала відносини з іноземними інвесторами.

Список літератури:

1. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України [Електронний ресурс] / В. А. Сааджан, Т. О. Скорик // Економіка: реалії часу. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/129-135.pdf
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 19 грудня 2014 р. Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/226937/file/Invest_klimat_19_12_2013.doc

Ткаченко Т.П., Волынец Д.П.
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Аннотация
В статье рассмотрена динамика привлечения объемов прямых иностранных инвестиций в экономику Украины за период 2011-2014 годов. Определены основные страны-инвесторы по объемам прямых иностранных инвестиций в экономику Украины за тот же период. Рассмотрены источники финансирования капитальный инвестиций. Проанализирована структура инвестиций по видам экономической деятельности и определены наиболее выгодные сферы экономики страны. Также рассчитано долю инвестиций в ВВП и определены экономические факторы, которые способствуют притоку и оттоку иностранного капитала. Предложены рекомендации по созданию благоприятного инвестиционного климата и притока инвестиций в экономику Украины.
Ключевые слова: иностранные инвестиции, капитал, динамика, ВВП, инвестиционный климат.

Tkachenko T.P., Volynets D.P.
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

Summary
In the article the dynamics of bringing in volumes of direct foreign investments in the economy of Ukraine for the period of 2011-2014 is considered. Basic countries investors are determined based on the volumes of direct foreign investments in the economy of Ukraine for the same period. Sources of capital investments are considered. The structure of investments is analysed based on the types of economic activity. The most advantageous spheres of economy of country are determined. The share of investments in GDP is also calculated and economic factors that assist an inflow and outflow of foreign capital are determined. Recommendations on creation of favourable investment climate and inflow of investments in an economy are offered.
Keywords: foreign investment, capital, dynamics, GDP, investment climate.

УДК 339.9

ПРИЧИНИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Фоміна Д.Є., Сисюк Л.П.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

В статті розглянуто питання основних причин міжнародної трудової міграції. Виявленно головні чинники які впливають на міграційні процеси робочої сили. Наведено статистичні данні по заробітній платі в Эвропі. Проаналізовано основні епіцентри міжнародних процесів у світі. Визначено позитивні та негативні сторони процесу міжнародної трудової міграції.
Ключові слова: міжнародна трудова міграція, безробіття, заробітна плата, економічні зв'язки, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Важливість дослідження міграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена стрімким зростанням їх обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомим впливом на економічний та соціальний розвиток країн. Особливе місце міграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед високою динамікою, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці. Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Швидке зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів робить актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

© Фоміна Д.Є., Сисюк Л.П., 2015

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом проблематика міграції набирає все більшого поширення, тому велика кількість дослідників вивчає це питання, а саме: О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Писаренко, О. Познек, М. Романяк, А. Румѐнцева, Є. Савельюв, Л. Семів, А. Філіпенко, О. Хомра, С. Западнюк, Е. Лібанова, М. Ніколайчук, С. Пирожков та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність багатьох наукових досліджень та публікацій, присвячених дослідженню міжнародної трудової міграції, ця проблема не тільки не втрачає своєї актуальності, але і набуває все більшого значення в період прискорення інтеграційних та глобалізаційних процесів у світі. Це пов'язано, зокрема, з наявністю тенденцій підвищення рівня безробіття серед молоді та збільшення чисельності трудових мігрантів у світі.

Мета статті. Є визначення сутності міжнародної трудової міграції та причин, які породжують цей процес.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовому господарстві. Під цим поняттям розуміють переміщення найманих працівників через кордони в пошуках роботи. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, взаємозв'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку [1, с. 40].

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками; станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Провідні вчені та економісти, які займалися дослідженням міграції трудових ресурсів, виділяють ряд причин, що спонукають резидентів однієї країни виїздити до іншої країни. До таких причин відносять:

- національні відмінності в умовах праці – розглядаючи дану причину, слід враховувати умови праці в багатонаціональній країні. Таким чином, жінка, яка не може за своїм віросповіданням працювати на підприємстві з особами протилежної статі, буде змушена мігрувати до країни, де забезпечення даних умов на ідентичній посаді буде можливим;
- національні відмінності в заробітній платі – є загальноприйнятою тенденцією, оскільки в країнах з більш високим рівнем розвитку, як правило, заробітна плата вища, ніж заробітна плата на ідентичній посаді в країні з менш низьким рівнем розвитку. Наприклад, не можна порівнювати заробітну плату інженера-технолога на підприємстві з виробництва напівфабрикатів та заробітну плату виконавчого директора підприємства з виробництва двигунів автомобіля. В наведеній нижче таблиці зазначений мінімальний рівень заробітної плати на душу населення по деяких країнах Європи [6]:

Отже, за наведеними даними, Люксембург посідає перше місце в привабливості по заробітній платі, на останньому ж місці знаходиться Україна.

- наявність безробіття у країні – це одна з головних причин міграції трудових ресурсів. Але під час розгляду даної проблеми слід враховувати різницю між рівнем безробіття однієї країни та рівнем безробіття іншої країни. Тому до країни, у якої рівень безробіття менший, будуть приїздити іммігранти з країни, у якій рівень безробіття більший.

У 2014 році кількість безробітних людей в світі збільшиться на 3,2 млн осіб до 203,2 млн осіб, висвітлено в доповіді «Світ праці, 2014», виданій МОП.

Як йдеться у щорічному дослідженні, станом на 2013 рік трохи менше 200 млн осіб, або 6% від працездатного населення на планеті, не мали роботи. Через п'ять років, до 2019 року, ця цифра досягне 213 млн осіб, попереджають експерти МОП [7]. При чому основною рушійною силою цього процесу буде не погіршення економічної ситуації у світі, а зростання економічно активного населення, насамперед, в країнах, що розвиваються. Паралельно на високому рівні залишаються показники безробіття серед молоді, яке в два рази перевищує статистику серед дорослого населення. 13% людей у віці від 15 до 24 років не мають постійного заробітку.

У доповіді МОП «Світ праці, 2014» також звертається увага на те, що 90% нових робочих місць протягом найближчих п'яти років будуть створені

Таблиця 1

Мінімальний рівень заробітної плати на душу населення по деяких країнах Європи, €

за станом на 01.01	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Люксембург	1641,74	1682,76	1757,56	1801,49	1874,19	1921
Бельгія	1387,5	1387,5	1415,24	1443,54	1501,82	1502
Нідерланди	1381,2	1407,6	1424,4	1446,6	1469,4	1486
Франція	1321,02	1343,77	1365	1398,37	1430,22	1445
Словенія	589,19	597,43	748,1	763,06	783,66	789
Іспанія	728	738,85	748,3	748,3	752,85	753
Польща	307,21	320,87	348,68	336,47	376,58	387
Угорщина	268,09	271,8	280,63	295,63	340,55	344
Словаччина	295,5	307,7	317	327	337,7	352
Естонія	278,02	278,02	278,02	290	320	355
Чеська Республіка	297,67	302,19	319,22	310,23	312,01	328
Литва	231,7	231,7	231,7	231,7	289,62	290
Латвія	254,13	253,77	281,93	285,92	287,07	320
Болгарія	122,71	122,71	122,71	138,05	158,5	174
Румунія	149,16	141,63	157,2	161,91	157,26	191
Україна	55,93	74,98	88,53	103,14	107,18	110,3

в країнах, що розвиваються і державах з перехідною економікою. Це призведе до зростання числа трудових мігрантів, посиливши тенденцію, що спостерігається протягом останніх років [4];

- політичні переслідування – ця причина пов'язана з особливостями нормативно-правової бази різних країн. Якщо особа вчинила злочин у своїй країні і за законом повинна нести покарання, вона може звернутися з проханням про політичний притулок до іншої країни.

Збройні конфлікти належать до поширених причин, які викликають нелегальну міграцію. Їх можна розглядати як одну з форм розв'язання суперечки між кількома протидіючими сторонами із застосуванням зброї. Так, за даними УВКБ ООН, унаслідок конфліктів у Ліберії та Сьєра-Леоне понад 1 млн осіб. стали біженцями та переселенцями, які блукають по світу в пошуках притулку;

- причини особистого характеру – такі причини можуть бути досить широкого спектру розгляду, так як особа може мігрувати до іншої країни через моральні та духовні переконання [2].

У 2013 році число міжнародних мігрантів, народжених в країнах, що розвиваються і проживали в інших країнах, що розвиваються, склало приблизно 82,3 мільйона осіб, що дещо більше, ніж 81,9 мільйона міжнародних мігрантів з країн, що розвиваються, які проживають в розвинених країнах [7].

У глобальному масштабі найбільші групи мігрантів складаються з вихідців з країн Азії та Латинської Америки, які проживають за межами їх регіонів походження. У 2013 році найбільшою групою мігрантів стали вихідці з країн Азії, з яких близько 19 мільйонів людей проживає в Європі, приблизно 16 мільйонів у Північній Америці та близько 3 мільйонів в Океанії. Другий за чисельністю групою мігрантів є уродженці країн Латинської Америки і Карибського басейну, причому більшість з них (26 мільйонів чоловік) проживає в Північній Америці [7].

Також існує зворотна міграція в Латинську Америку, де приймаючими країнами є в основному Аргентина та Венесуела. Міграція носить здебільшого сезонний характер, коли мігранти прибувають для виконання сільськогосподарських робіт. Багато робітників приїжджають працювати на філіалах ТНК. Для Латинської Америки бажаними іммігрантами є робітники зі Східної Європи.

У 2013 році найчисленнішою групою міжнародних мігрантів, що живуть за межами їхнього регіону походження, стали вихідці з Південної Азії. З 36 мільйонів міжнародних мігрантів з країн Південної Азії 13,5 мільйона проживали в нафтовидобувних країнах Західної Азії. Нафтодобувні країни цього регіону (Саудівська Аравія, Лівія, ОАЕ, Кувейт, Катар, Бахрейн) залучають людські ресурси переважно з бідніших арабських та азіатських країн (Єгипту, Ємену, Йорданії, Судану, Індії, Пакистану, Бангладешу та Шрі-Ланки). Незначна кількість робітників прибуває також з Європи, Філіппін, Таїланду, Південної Кореї. Такі країни, як Ємен, Ірак та Лівія є одночасно й експортерами й імпортерами трудових ресурсів.

Міжнародні мігранти з Центральної Америки, включаючи Мексику, – це ще одна велика група мігрантів, живуть за межами їхнього регіону походження. З 17,4 мільйона мігрантів з Центральної Америки приблизно 16,3 мільйона проживали в США [7].

В період з 1990 року по 2013 рік США прийняли найбільше число міжнародних мігрантів – майже 23 мільйона осіб, що відповідає притоку одного мільйона нових мігрантів на рік. На другому місці Об'єднані Арабські Емірати з припливом в сім мільйонів, на третьому – Іспанія з припливом в шість мільйонів [7].

У міграційних потоках, спрямованих до США і Канади, зменшилася кількість мігрантів з Європи, проте зросла їх кількість із Латинської Америки та Азії (китайці, японці, індонезійці, філіппінці). Серед емігрантів, які виїжджають до США, значна частина вчених та висококваліфікованих спеціалістів. Так, емігрантами є 23% членів Національної академії наук і 33% лауреатів Нобелівської премії у США. Загальна кількість іноземних працівників (трудових мігрантів) у США станом на 2013 р. є 45785,1 тис. осіб. Найважливішим напрямом імміграційної політики США і Канади є заохочення припливу закордонних менеджерів, елітних фахівців, працівників з високою кваліфікацією, а також інвесторів (імміграція дозволяється за умови інвестування в економіку цієї країни визначеної суми) [5, с. 24].

На Європу і Азію в сукупності припадає майже дві третини всіх міжнародних мігрантів світу. Найпопулярнішим регіоном призначення залишається Європа, і в 2013 році на неї припало 72 мільйони міжнародних мігрантів проти 71 мільйона в Азії. На ЄС припадає біля чверті обороту світового ринку робочої сили. Унаслідок цього в Європі спостерігається внутріконтинентальне міждержавне переміщення робочої сили. Абсолютними лідерами з кількості іммігрантів є Франція та Німеччина. Іммігранти знаходять роботу здебільшого в сфері обслуговування, будівництві, на забруднених та небезпечних виробництвах. У Європу емігрує здебільшого молодь, яка не досягла 25 років. У рамках європейських міграцій слід виділити три основні напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греція, Іспанія, Туреччина, Польща, Угорщина) до високо розвинутих країн Західної та Північної Європи (Франція, Англія, Німеччина, Швеція); з країн Північної Африки, Індії, Пакистану до Західної Європи; рух робітників між високорозвиненими країнами. Також до Європи прибуває багато робітників з країн СНД.

Як заявив Джон Вілмот, директор Відділу народонаселення Департаменту ООН з економічних і соціальних питань: «З'являються нові джерела і напрямки міграції, причому в деяких випадках країни є важливими пунктами походження, транзиту і призначення одночасно. «

У 2014 році половина всіх міжнародних мігрантів припадала на 10 країн, з яких на першому місці США, де проживає 45,8 мільйона мігрантів, на другому – Російська Федерація (11 мільйонів), потім йдуть Німеччина (9,8 мільйона), Саудівська Аравія (9,1 мільйона), Об'єднані Арабські Емірати (7,8 мільйона), Франція (7,4 мільйона), Канада (7,3 мільйона), Австралія (6,5 мільйона) і Іспанія (6,5 мільйона) [8, с. 140].

Висновки і пропозиції. На сучасному етапі існує значна кількість видів, напрямів, закономірностей і причин, через які населення мігрую з країни в країну, основними з яких є незадовільні економічні умови життя працездатного населення та недостатню соціальне забезпечення з боку держави. Кожна зі сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагаються здобути для себе конкретну користь. Загалом міжнародна міграція сприяє подальшому розвитку глобалізації для багатьох країн, адже мається на увазі перерозподіл робочої сили, ротація кадрів, обмін виробничим досвідом, зростання попиту на трудові ресурси та підвищення конкурентоспроможності національних економік, що призводить до подальшого розвитку усіх сфер виробництва та технологій.

Список літератури:
1. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К.: НІСД, 2013. – 40 с.
2. Структура та поняття міграції [Електронний ресурс]. – http://lib.chdu.edu.ua156
3. World migration report 2013 [Electronic resource]: International Organization for Migration.–Access: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013_EN.pdf
4. Кількість мігрантів у світі становить 232 млн. осіб, – ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/news/society/kolichestvo-migrantov-v-mire-sostavlyaet-232-mln-chelovek-12092013083200
5. Вовканич С. В. Розвиток інтелектуального потенціалу та зовнішньо міграційні процеси [Текст]: навч. посіб. – К.: Регіональна економіка, 2012. – С. 23-35.
6. Мінімальний рівень заробітної плати на душу населення по деяких країнах Європи [Електронний ресурс]. – http://news.meta.ua/metka:eurostat/
7. Прес-реліз ООН, 2014 [Електронний ресурс]. – http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide_totals2013.pdf
8. Дяченко Б. І. Європейський ринок праці в системі міжнародної міграції трудових ресурсів // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 138-143.

Фомина Д.Е., Сисюк Л.П.
Винницкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ПРИЧИНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Аннотация
В статье рассмотрены вопросы основных причин международной трудовой миграции. Выявлены главные факторы влияющие на миграционные процессы рабочей силы. Приведены статистические данные по заработной плате в Эвропе. Проанализированы основные эпицентры международных процессов в мире. Определены положительные и отрицательные стороны процесса международной трудовой миграции.
Ключевые слова: международная трудовая миграция, безработица, заработная плата, экономические связи, экономическое развитие.

Fomina D.Y., Sysyuk L.P.
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

CAUSES OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

Summary
This article reviews the main causes of the issue of international migration. It identifies the main factors influencing the migration of labour forces. The paper shows statistical data on wages in Europe. It analyzes the basic epicentres of international processes in the world. The authors determine positive and negative aspects of international migration process.
Keywords: international labour migration, unemployment, wages, economic relations, economic development.

УДК 528.4:339.138

СУЧАСНИЙ СТАН ФОРМУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Хавар Ю.С., Сай В.М.
Національний університет »Львівська політехніка»

В статті проведено аналіз сучасного стану формування ринку нерухомості України, його основних сегментів: первинного і вторинного ринку житлової, комерційної, офісної, торгової та складської нерухомості. Створення інформаційно-кадастрової системи ринку нерухомості є необхідною на рівні нашої держави, оскільки індикатори цього ринку, відображають стан економіки країни. Сформульовано головні чинники, які будуть обумовлювати подальші перспективи його розвитку.
Ключові слова: нерухомість, ринок, девелопери, сегменти ринку, первинний і вторинний ринок житлової нерухомості, попит і пропозиція.

Постановка проблеми. Формування ринку нерухомості, як однієї із галузей економіки держави є самостійним видом діяльності, що має на меті забезпечення об'єктивною та достовірною, а також доступною інформацією осіб, які приймають рішення про проведення тих або інших операцій на ринку.

Завдання створення такої інформаційно-кадастрової системи ринку нерухомості є необхідним вирішенням такої проблеми на рівні нашої держави, оскільки індикатори цього ринку, відображають стан економіки країни. Недарма глобальні світові кризи починалися з падіння цін на нерухомість практично у всіх країнах світу [1].

Аналіз попередніх наукових досліджень. У науковій літературі дослідженням питань створення, функціонування, аналізу та прогнозування ринку нерухості присвячені праці широкого кола вітчизняних науковців, таких як В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин [2], які на підставі системного модельного підходу до досліджень складних соціально-економічних систем запропонували методологію багаторівневої аналітики ринку нерухомості як в корпоративних інтересах, так і для проведення оцінкової діяльності та маркетингових досліджень. Е.Т. Карапетян, О.Р. Квасовський, обґрунтували доцільність застосування до аналізу ринку житлової нерухомості методологічного підходу, який базується на постулатах теорії економічних циклів [3]. Аналітикою ринку нерухомості займається багато професійних оціночних компаній.

Далеко не всі проблеми формування ринку нерухомості знайшли своє відображення у науковій літературі. Потребує подальшого вивчення світовий та європейський досвід побудови інформаційно-кадастрової системи ринку нерухомості та забезпечення публічного доступу для отримання відповідної інформації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок нерухомості, на відміну від фондового або товарного, дуже далекий від досконалого за багатьма показниками, що і визначає особливості його дослідження. Необхідно відзначити, що ринок нерухомості України характеризується безпрецедентною інформаційною закритістю, яка і визначає відсутність серйозної його аналітики.

Саме тому запровадження в Україні сучасного кадастру нерухомості, який би об'єднав розрізнені системи обліку та реєстрації нерухомого майна і відповідав всім сучасним вимогам і міжнародним стандартам, є надзвичайно актуальною проблемою.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проведенння дослідження кон'юктури особливостей ринку нерухомості України та на основі цих даних сформулювати головні чинники, які будуть обумовлювати подальший розвиток ринку нерухомості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нерухомості України у 2014 році витримав чимало випробувань. Підводячи підсумки, не можна не згадати про безліч законодавчих реформ, які були проведені не дуже успішно. Також з українського ринку нерухомості пішла частина іноземних інвесторів, що позначилося на фінансуванні будівельних проектів і нормальному функціонуванні деяких сегментів нерухомості, зокрема, готельної. Нестабільність української економіки вплинула на рішення закордонних інвесторів.

Реформування у сфері нерухомості 2013 року, значно вплинуло на ринок нерухомісті 2014 року, і було спрямоване на покращення й удосконалення ведення фінансових операцій і документообігу. Обсяги продажу різко знизилися. Якщо раніше експерти говорили про ринок нерухомості України як про єдине ціле, приводили загальні цифри, тенденції та напрямки розвитку, то тепер цього немає: країна поділилася на регіони.

Ринку східної частини України, де відбуваються військові дії і АТО, не існує фізично, не функціонує державний реєстр нерухомості, офіційних угод не відбувається. У західному регіоні – зокрема, в популярному Львові – ринок нерухомості більш-менш стабільний, ціни тримаються. Це пояснюється двома основними чинниками: регіон розташований далеко від зони військових дій і близько до кордону з Європою. Крім того, місто як і раніше популярне серед туристів. Непогано почувається і південний ринок. Після анексії Криму в цьому регіоні стали частіше купувати квартири ті, хто потім планують їх здавати відпочивальникам під час курортного сезону.

Центральний регіон не може похвалитися досягненнями в сфері купівлі-продажу квартир – число угод тут скоротилося на порядок. Правда, активізувався ринок оренди, особливо в столиці і великих містах. Пов'язано це, перш за все, з потоком переселенців зі сходу країни.

В Україні спостерігається таке співвідношення введених в експлуатацію об'єктів комерційної та житлової нерухомості (рис. 1):

Рис. 1. Співвідношення введених в експлуатацію у другій половині 2014 року об'єктів нерухомості
Джерело: [розроблено авторами]

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

© Хавар Ю.С., Сай В.М., 2015

Упродовж другої половини 2014 року в Україні з'явилося 592 нових об'єкти нерухомості. Загалом, ситуація в областях виглядає наступним чином (рис. 2):

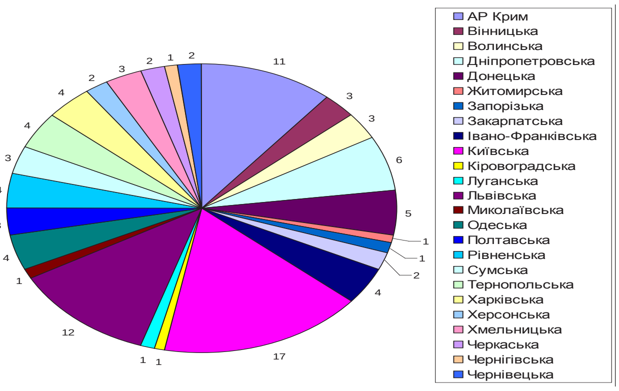

Рис. 2. Об'єм введеної в експлуатацію нерухомості в другій половині 2014 року

Джерело: [розроблено авторами]

Лідером у будівництві другої половини 2014 року є житлова міська нерухомість, а також торговельна та офісна. У цих сферах було здано найбільше об'єктів. Багато які з них перебувають у багатофункціональних житлових комплексах, оскільки нині в Україні стало дуже популярним будівництво таких проектів. Вони дають змогу мешканцям мегаполісів влаштовувати власне життя так, щоб дім, і робота, і школа для їхніх дітей, перебували не лише в одному районі міста, а й в одному житловому комплексі. Також у 2014 році почала активніше розвиватись розважальна нерухомість. Особливо цей сегмент нерухомості добре поєднується із торговельною. Тому в Україні триває бум будівництва торговельно-розважальних центрів.

Кількість введеної в експлуатацію у 2014 році об'єктів нерухомості різного роду сегментів ринку наведено на рис. 3.

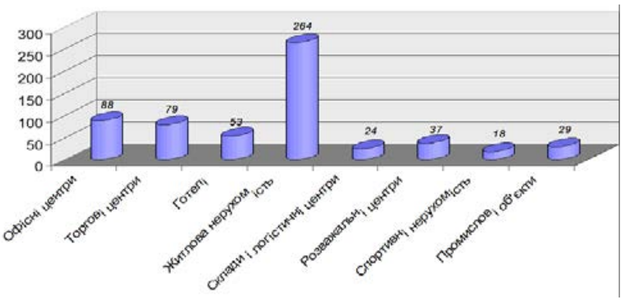

Рис. 3. Кількість введеної в експлуатацію у другій половині 2014 року об'єктів нерухомості різних видів

Джерело: [розроблено авторами]

Найбільшу кількість площ були введені в експлуатацію у сфері житлової нерухомості близько 10 млн по всій Україні. Лише в Києві з'явилося 1358 тис. м² нового житла, це є найбільшим показником по Україні. Далі йде Київська область, у якій побудували 1317 тис. м², потім Львівська – 938 тис. м² і Дніпропетровська область – 676 тис. м². Українці звикли вкладати гроші в нерухомість, бо така покупка довгі роки вважається у нас хорошим капіталовкладенням. Здавалося б, зараз саме час купувати – адже ціни, хоч і ростуть у гривнях, все ж в доларовому еквіваленті падають. Однак ніякого пожвавлення не відбувається, і тому є кілька причин. По-перше, через ситуацію на сході країни багато хто просто побоюються прив'язуватися до місця, купуючи нерухомість. По-друге, не зрозуміло, що станеться з цінами далі. Може, вони будуть знижуватися – так навіщо поспішати. По-третє, у людей банально немає грошей, а переселенці зі сходу впливають хіба що на ринок оренди, але ніяк не покупки. Виїхати із зони бойових дій з «живими» грошима, достатніми для покупки квартири, вдалося дуже небагатьом українцям. В умовах, коли купити квартиру немає за що, але дуже хочеться, багато хто бачить вихід у тому, щоб взяти іпотеку. Тим більше що цілий ряд вітчизняних банків не просто декларують іпотеку, а й реально її видають. Причому тільки в гривні, що захищає українців від будь-яких стрибків курсу долара. Як правило, іпотеку можна взяти на термін до 20 років за умови, що вік позичальника не менше 21 року і не більше 65 років на момент погашення кредиту. За даними Української національної іпотечної асоціації, в 2010-2013 рр. темпи зростання іпотечного портфеля складали від 41% до 127% [4]. Але й людям з бездоганною репутацією банківські експерти не радять поспішати з іпотекою, адже дешевих кредитів зараз немає. Якщо брати кредит за ставкою близько 20% річних на 10 років, доведеться переплатити вдвічі, а на 20 років і зовсім вчетверо більше. В другому кварталі 2014 р. показник купівельної спроможності середньої по Україні заробітної плати на первинному ринку житла складав 0,22-0,48 м², на вторинному – 0,28-0,54 м² (рис. 4).

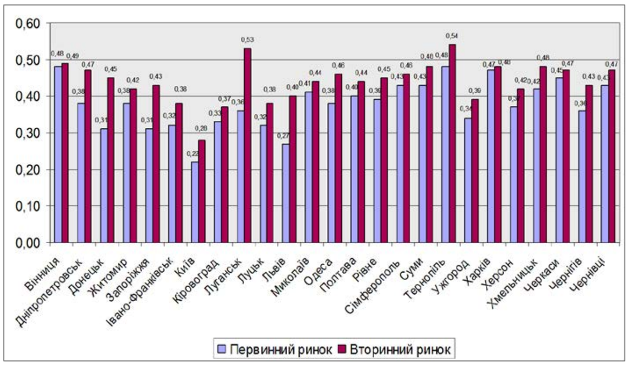

Рис. 4. Показник купівельної спроможності населення середньої по Україні заробітної плати на первинному/вторинному ринку житла у другій половині 2014 року

Джерело: [розроблено авторами]

Для порівняння: в окремих країнах Європи зазначений показник знаходився в діапазоні 0,69-1,78 м² – для первинного ринку і 0,93-3,34 м² – для вторинного ринку (рис. 5).

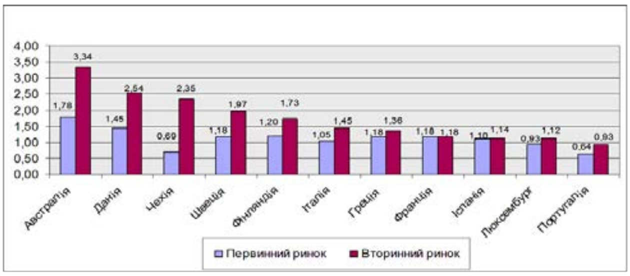

Рис. 5. Показник купівельної спроможності населення середньої заробітної плати деяких країн Європи на первинному/вторинному ринку житла у другій половині 2014 року

Джерело: [розроблено авторами]

Кількість угод на ринку житлової нерухомості залишається обмеженою. За даними Держстату України [5], за інформацією 362 підприємств, що звітували за свою діяльність у другій половині 2014 р. і основним видом діяльності яких було надання посередницьких послуг при операціях з нерухомістю, в 2014 р. було завершено 9069 угод з житловим фондом, з яких угоди з купівлі-продажу складали 7804. Кількість об'єктів нерухомості житлового фонду, що брали участь у завершених угодах з купівлі-продажу, у 2014 році складала 7806, а їхня загальна площа – 2245,8 тис. м2.

Статистична інформація за цінами на вторинному ринку житла в Україні за другу половину 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року наведена в таблиці 1.1. Вартість 1 кв.м вказана в доларах США, вартість квартири – в тисячах доларів США, ▲ – зростання вартості у відсотках, ▼ – спад вартості у відсотках. Статистична інформація за цінами на вторинному ринку житла в Україні у другій половині 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року наведена у табл. 1.

Дані по вартості квартир вибрані із джерел інтернет ресурсу, а саме: domobaza.com [6], dom.ria.com [7], home-poster.net [8], 100realty.ua [9], domik.ua [10].

Для визначення кінцевого результату було вибране медіанне значення цін – середнє значення цін для ранжованого ряду варіантів (без урахування найбільшого та найменшого значень) цін об'єктів, обраних для порівняння.

Оцінюючи процеси, які мають місце на ринку житла, а також загальні макроекономічні процеси, з високою ймовірністю слід очікувати, що ринок житла в Україні й надалі перебуватиме в стані депресивної стабільності. Основним трендом його розвитку буде подальше повільне зниження цін. Наявних темпів зниження цін на житлову нерухомість буде недостатньо для того, щоб забезпечити самостійний вихід ринку із його нинішнього депресивного стану. Ключовим елементом цього процесу має стати припинення бойових дій на сході України та активізація діяльності держави, спрямована на регулювання процесів (у першу чергу цінових), які відбуваються на ринку житла.

Таблиця 1

Статистична інформація за цінами на вторинному ринку житла в Україні у другій половині 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року

Обласні центри	Однокімнатні квартири					Двохкімнатні квартири					Трьохкімнатні квартири				
	мін	сер	макс	1 м.кв		мін	сер	макс	1 м.кв		мін	сер	макс	1 м.кв	
Вінниця	25,0	32,5	41,9	4.1%▼	1016	32,0	36,7	41,0	6.1%▼	692	50,5	59,8	65,0	3.7%▼	748
Дніпропетровськ	15,4	27,1	32,7	6.0%▼	847	28,9	43,6	56,4	4.4%▼	823	35,0	50,4	61,8	7.5%▼	630
Донецьк	10,5	28,8	45,0	12.9%▼	900	13,0	31,1	45,0	18.6%▼	587	30,9	52,1	66,4	15.2%▼	651
Житомир	14,4	30,0	42,0	1.4%▼	937,5	35,5	47,0	64,1	0.9%▼	886,8	43,0	58,5	73,0	3.4%▼	731,3
Запоріжжя	7,5	19,3	24,0	8.1%▼	603,1	19,3	35,7	51,9	10.0%▼	673,6	23,0	46,3	69,2	5.7%▼	578,8
Івано-Франківськ	20	28,1	36,6	2.5%▲	878,1	28,0	33,2	37,5	3.2%▲	626,4	38,5	42,6	47,5	10.5%▲	532,5
Київ	38,0	55,5	102,7	4.2%▼	1734,4	51,5	76,4	124,3	2.3%▼	1441,5	73,1	121,8	168,6	0.7%▼	1522,5
Кіровоград	10,5	20,4	48,0	0.6%▼	637,5	21,0	30,4	40,0	1.6%▼	573,6	30,0	44,0	68,2	2.4%▼	550,0
Луганськ	13,5	18,2	25,1	10.5%▼	568,8	23,1	28,6	33,0	9.5%▼	539,6	36,0	48,0	57,2	10.9%▼	600,0
Луцьк	30,4	31,0	31,7	2.8%▲	968,8	34,2	45,3	55,9	3.7%▲	854,7	67,0	71,6	76,5	2.5%▲	895,0
Львів	44,7	56,4	68,0	11.7%▲	1762,5	60,2	71,3	84,1	13.2%▲	1345,3	85,1	98,4	132,8	21.2%▲	1229,5
Миколаїв	20,0	23,0	26,2	1.4%▼	718,8	25,0	37,6	50,0	0.1%▼	709,4	29,1	42,8	57,4	3.1%▼	535,0
Одеса	38,7	48,9	64,8	3.0%▲	1528,1	55,4	76,1	97,8	1.2%▼	1435,8	67,2	97,4	128,4	6.5%▼	1217,5
Полтава	10,0	24,9	37,8	13.0%▼	778,1	29,4	41,7	54,0	4.0%▼	786,8	39,1	51,1	63,8	7.4%▼	638,8
Рівне	22,1	26,0	31,5	3.3%▼	812,5	36,4	38,5	41,5	2.3%▼	726,4	43,0	47,2	51,4	6.1%▼	590,0
Сімферополь	28,6	36,8	47,1	0.2%▲	1150,0	56,4	61,7	67,4	0.7%▲	1164,2	78,5	84,2	97,4	0.4%▼	1052,5
Суми	15,0	25,2	24,4	2.3%▼	787,5	24,6	28,0	31,9	1.1%▼	528,3	30,9	40,1	49,2	0.7%▼	501,3
Тернопіль	21,5	26,4	32,8	2.8%▲	825,0	27,8	32,6	35,4	3.6%▲	615,1	37,4	43,1	48,5	0.7%▲	538,8
Ужгород	18,6	19,1	19,4	0.7%▲	596,9	26,1	31,2	43,5	1.1%▲	588,7	40,9	45,0	50,7	1.1%▼	562,5
Харків	16,3	24,0	31,4	5.2%▼	750,0	23,7	30,4	41,1	7.2%▼	573,6	40,6	48,7	54,8	3.3%▼	608,8
Херсон	20,9	22,4	25,3	6.0%▼	700,0	19,8	29,7	38,4	7.7%▼	560,4	40,2	43,7	47,1	2.3%▼	546,3
Хмельницьк	25,6	27,1	28,9	1.4%▼	846,9	30,1	34,7	39,2	0.1%▼	654,7	42,7	48,4	53,7	3.1%▼	605,0
Черкаси	23,4	26,3	28,7	1.4%▲	821,9	30,6	34,5	38,8	3.2%▲	650,9	36,7	41,5	46,2	1.6%▼	518,8
Чернігів	20,9	21,2	23,0	9.1%▼	662,5	34,2	36,1	38,0	3.1%▼	681,1	36,2	38,4	41,2	4.2%▼	480,0
Чернівці	19,2	21,2	24,0	7.7%▼	662,5	26,4	27,5	29,0	5.4%▼	518,9	33,0	35,6	38,4	3.1%▼	445,0

Джерело: [розроблено авторами за даними [6], [7], [8], [9], [10]]

Основною умовою виходу ринку житлової нерухомості із стану депресивної стабільності і, відповідно, основним напрямком діяльності держави у цій сфері має бути встановлення більш ефективного балансу між платоспроможним попитом та ціновою пропозицією, який би сприяв зростанню обсягів житлового будівництва та створював сприятливі умови для вирішення житлових проблем громадянами, які потребують поліпшення житлових умов.

Біженці зі сходу підвищили (оживили) попит на оренду житла в інших регіонах України. За літньо-зимовий період на ринку оренди житла ціни зросли на 500-1000 гривень, вони намагаються орендувати дешеві квартири в Києві, Одесі, Львові й тих містах, куди, як вони сподіваються, війна не доберється. Попит на оренду житла зріс на 10-20% [11]. Це стосується всіх великих міст, де жити безпечно, оскільки не кожен може дозволити собі жити в Києві. За оцінками, майже всі «шукачі» житла – біженці. Близько 30% переселенців намагаються жити у друзів/родичів; 40% безкоштовно – в рамках соцпрограм; ще 10% біженців – люди заможні, тобто мають свою нерухомість у Києві чи Одесі; решта 20%, середній клас, це ті, хто сьогодні в пошуках квартир для оренди. Кількість угод зростає приблизно на 50-60 за місяць.Стан ринку оренди житла, залежить від ситуації в країні, якщо АТО продовжиться, біженцям доведеться влаштовуватися на новому місці надовго, тому вони можуть задуматися про купівлю житла, і це також може вплинути на зростання цін у межах 10%. У свою чергу ринок оренди житла Києва та інших великих міст зимою переживає традиційне подорожчання, адже туристи винайматимуть житло на новорічні свята та і зазвичай ціни зростають на 200-500 грн.

На даний час всі ринки страждають від економічних потрясінь. І тільки ринок комерційної нерухомості не так значно постраждав. У тому розумінні, що гучних обвалів і банкрутств ще не було. Більше того, вартість оренди й продажу на цьому сегменті ринку повільно, але впевнено збільшується. Як вважають деякі аналітики, саме комерційна нерухомість сьогодні – один з деяких острівців стабільності в українській економіці, яка останнім часом зазнає певних потрясінь.

Більшість інвесторів сьогодні стурбовані одним питанням – як бойові дії на сході України, помножені на політичну плутанину, відіб'ються на розвитку комерційної нерухомості в Україні й, відповідно, на збереженні вкладених коштів. Не секрет, що глобальні економічні потрясіння змушують девелоперів «заморожувати» незавершені об'єкти й відмовлятися від нового будівництва в різних країнах світу.

У другій половині 2014 року в країнах СНД відбулося зниження прямих інвестицій у комерційну нерухомість на 41% у порівнянні з 2013 роком. Найбільше в результаті кризи постраждала Росія, друге місце в рейтингу займає Україна, за нею йде Казахстан, а на четвертому місці перебувають країни Прибалтики. Уже зараз через кризу ліквідності в інвесторів і скорочення обсягів кредитування строки реалізації більше половини заявлених проектів у сфері офісної нерухомості будуть перенесені. З іншого боку, за свідченням вітчизняних експертів, ринок комерційної нерухомості нашої країни є одним із перспективних у Європі, у нього є всі шанси вийти із кризи з мінімальними втратами.

Нацбанк, «закрутивши гайки» іпотеці й житловому будівництву, куди більш лояльно ставиться до торгово-офісного сегмента. Та й комерційні банки кредитують комерційні проекти набагато більше, ніж, приміром, житлову нерухомість. До того ж основні гравці цього ринку воліють по можливості будувати на свої засоби й не залучати «драконівські» кредити (15% річних у доларах і 24% у гривні). Що виправдано швидкою окупністю даних об'єктів в Україні: зараз середні показники оренди в столицях Східної й Центральної Європи на 40-50% нижче, ніж у Києві, а якщо говорити про рентабельність торгових центрів, то в Європі окупність об'єкта становить 10 років, тоді як у нас – усього 3-4 роки.

Однієї з основних причин, що буде стримувати вплив кризи на ринок торговельної складської й офісної нерухомості, експерти вважають стійкий дефіцит таких об'єктів в Україні й «ненаситний» попит, у багато разів перевищуючи пропозицію. За приблизними підрахунками, тільки у Львові зараз порядку сімсот тридцяти тисяч жителів, з них половина – працездатне населення, з яких близько 20% (це приблизно 75 тисяч чоловік) – службовці офісів. А оскільки на людину доводиться в середньому близько 10 кв. м корисної площі, то Львову необхідно не менше 750 тисяч кв. м корисної площі бізнес-центрів. У нас же насьогодні є не більше третини цієї цифри.

Нестача площ відчувається не тільки у Львові, але й у всій країні. Незважаючи на те, що у «докризовому періоді» держави інвестиційний клімат сприяв розвитку проектів комерційної нерухомості (їхня загальна вартість торік склала біля $1 млрд.), основні будівництва проводилися тільки у великих містах. Дефіцит підштовхує інвесторів, і будівництво офісних центрів буде тривати. За підсумками другого кварталу 2014 року частка вільних офісних площ у Львові склала всього 3,3%, а заповнюваність практично всіх бізнесів-центрів класу А і Б перебуває на рівні 95%. Сьогодні до моменту здачі нових об'єктів їхні власники, як правило, уже мають попередні домовленості з майбутніми покупцями або орендарями, готовими зайняти 90% площ. Більше того, бувають ситуації, коли орендарі, яким не вистачило місця в тій або іншій офісній будівлі, стають у чергу й терпляче чекають звільнення площі, що сподобалася їм. Можна прогнозувати, що ще кілька років девелопери високоякісних бізнес-центрів можуть не боятися обвалу цін на ринку офісної нерухомості.

У найближчий рік не передбачається й падіння цін, оскільки число бажаючих орендувати або купити приміщення як і раніше буде перевищувати кількість завершених проектів. Це підтверджують і дані Агентства нерухомості (АН) RED, згідно яким тенденцією останніх років можна назвати щорічне підвищення вартості оренди квадратного метра на 10-25% як у бізнес-центрах, так і в промислових приміщеннях. Наприклад, на сьогодні мінімальна ставка оренди промислового приміщення в столиці становить $8-10 за кв. м, коли минулорічна була $7-8 торік. Приміщення ж, придатні для високотехнологічного виробництва, пропонуються до оренди по $20-26 за кв. м, що на 40-66% більше, ніж торік ($14-18). Ріст орендних ставок на офісну нерухомість за півроку зросла на 33%, переборовши «психологічний бар'єр» в $100 за кв. м. Для порівняння: за весь минулий рік подорожчання оренди склало 18-20%.

Перше та друге півріччя 2014 р. відзначилося рекордними показниками по об'єму введення в експлуатацію офісної та торгової нерухомості. Натомість в сегменті складської нерухомості за цей період було завершено надзвичайно мало проектів. Обсяг введених в експлуатацію у ІІ півріччі 2014 р. площ офісної нерухомості склав 91,4 тис. кв. м, що на 28,7% вище показника за аналогічний період 2013 р. та є рекордним з 2011 р. У ІІ півріччі 2014 р.

в експлуатацію було введено 74% всієї заявленої офісної пропозиції на 2014 р.

Максимальна орендна ставка на даному сегменті нерухомості піднялася на 12 дол. США/кв. м/рік. Зростання вартості обумовлено підвищенням попиту на офісну нерухомість внаслідок політичної та економічної нестабільності в країні. Значна кількість підприємств переносять свої філії/відділення зі сходу України в південну або центральнку частину країни. Частка вільних площ в офісному сегменті за результатами ІІ півріччя 2014 року значно зменшилася і склала 12,1%.

Ринок торгової нерухомості у ІІ півріччі 2014 р. поповнився новими якісними торговими центрами. За результатами ІІ півріччя 2014 р. приріст торгових площ склав 118,6 тис. кв. м, що в 1,8 різи більше, ніж цей показник у 2013 р.

У ІІ півріччі рівень попиту на нерухомість в даному торговому сегменті значно збільшився. Хоча заробітна плата та роздрібний товарообіг продовжують показувати негативну динаміку, темпи їх зростання сповільнилися. Об'єм вільних торгових площ склав 6,3%. В умовах збільшення попиту та низької припозиції очікується зменшення рівня вакантних площ на кінець року. У порівнянні з іншими містами Європи ринок торгової нерухомості великих міст України є ненасиченим і тому привабливим як для локальних, так й іноземних девелоперів. У ІІ півріччі 2014 р. максимальна орендна ставка залишалася стабільною на рівні 1 200 дол. США/кв. м/рік.

Характеризуючи стан ринку складської та логістичної нерухомості України, слід розпочати розгляд з ролі складського комплексу. Складський комплекс відіграє велику роль у роботі сучасної дистриб'юторської мережі. Ефективність роботи і розвинена інфраструктура складського комплексу безпосередньо впливає на успішну збутову політику підприємства, його конкурентоспроможність на ринку. Останнім часом гравці на ринку логістичної нерухомості стали більш професійно і серйозніше підходити до проектування і будівництва даного виду споруд. Логістична нерухомість є одним з найбільш перспективних секторів вітчизняної нерухомості.

Ринок складської нерухомості сьогодні поділяється безпосередньо на склад і комплекс логістичних послуг. Поступово традиційні склади втрачають свою актуальність. Перелік послуг, що надається логістичними центрами, постійно збільшується, а з конкуренцією відповідно зростає їх якість. Підприємці прагнуть до мультиформатності, вважаючи за краще складський комплекс, до якого входить виробництво, склади, а також офісні приміщення і стоянка для автомобілів.

На ринок логістики впливають бюрократія, законодавство, кадровий потенціал, ринкова і політична ситуації. У цьому сегменті переважають такі ризики: законодавчі, технічні, кон'юнктурні, управлінські, концептуальні, якими потрібно управляти для їх мінімізації. Крім того, якщо будівництво житлової нерухомості та торгово-офісних приміщень супроводжувалося ажіотажем, то в будівництві торговельних складів особливого розмаху не спостерігалося. Отже, попит значно випереджав пропозицію. За оцінками експертів минулого року пропонувалося для оренди всього близько 7 млн. кв. метрів площ складської нерухомості.

За друге півріччя 2014 року в Україні було введено в експлуатацію рекордно низьку кількість складських об'єктів а саме: 24 з 46 запланованих об'єктів це найнижчий показник з 2010 року. Основною причиною цього є те, що головним напрямком імпорту і експорту товарів до недавна була Росія. На кордоні з Росією та на території АР Крим знаходиться близько 65% складів та логістичних центрів. З початком бойових дій на сході України та із занексією АР Крим всі роботи по будівництву складів на даних територіях припинилися, адже інвестори бояться втратити свої кошти. У ІІ півріччі 2014 р. максимальна орендна ставка складських площ зросла на 30% і становить для економ-класу (С і D) – 4-5 дол. США/м2., для складів класу А і В – до 10 дол. США/м2. Зниження орендних ставок в найближчий час можливе лише за умови припинення бойових дій на сході країни та відновлення будівицтва складів на даних територіях.

Основні чинники, які будуть обумовлювати подальший розвиток галузі у 2015 році:

- Дефіцит обігових коштів, необхідних для добудови існуючих та реалізації нових проектів. Дуже незначна кількість будівельних компаній в Україні наразі володіє необхідним запасом фінансової міцності для забезпечення у повному обсязі комплексного будівельного процесу, який характеризується великою капіталоємністю та тривалим фінансовим циклом;
- Незважаючи на те, що у другій половині 2014 року комерційні банки збільшили обсяги кредитування будівельної галузі України, питома вага будівельних кредитів у загальній структурі корпоративного портфеля залишається досить низькою (не більше 8%) та є істотно нижчою, ніж частка кредитів, виданих на розвиток внутрішньої торгівлі та сільського господарства;
- Не менш впливовим фактором є соціально-політична нестабільність в країні, яка у свою чергу несе в собі певні ризики для галузі, пов'язані з: можливим посиленням фіскального тиску як на населення, так і на будівельні компанії на фоні дефіциту Державного бюджету; прискорення інфляційних процесів; нестабільністю валютних курсів, що може призвести до істотного збільшення вартості будівельних матеріалів;
- Невизначеність щодо стратегічного вектору розвитку економіки України, що на фоні нестабільного попиту з боку зовнішніх та внутрішніх ринків на вітчизняну продукцію може спричинити падіння темпів виробництва в базових галузях України і, як наслідок, подальше зниження реальних доходів населення.

Всі вищезазначені фактори у першій половині 2015 року будуть мати суттєвий вплив на два ключові економічні показники:

1. Інвестиційний клімат та рівень інвестиційної привабливості галузі, що є вирішальними при прийнятті інвестиційних рішень як зовнішніми, так і внутрішніми інвесторами;
2. Структура витрат населення, а саме: питома вага продовольчих витрат та витрат на послуги домогосподарств визначає можливість населення здійснювати заощадження та інвестиції (в т.ч. у нерухомість).

Необхідно зазначити, що політична дестабілізація, що спостерігалась в Україні сприяє зниженню активності на ринку нерухомості. Крім того, складна економічна ситуація в країні змусила уряд проводити заходи щодо скорочення державних програм, зокрема програми «Доступне житло». Подальший розвиток будівельної галузі та ринку нерухомості буде залежати від проведення державної політики влади.

Висновки з даного дослідження. В статті проведено дослідження формування основних сегментів ринку нерухомості України та перспективи їх розвитку. Головними тенденціями на ринку нерухомості нашої держави у минулому році були ріст

цін через девальвацію гривні та скорочення попиту і реально укладених угод, а також подальше зниження будівельної активності.

Ми вважаємо, що у 2015 році ринок нерухомості України продовжить своє падіння, і це напряму пов'язано із політичною та економічною стабільністю в країні, а на активацію ринку можна надіятися не раніше 2016 року. Але цього року можна сміло очікувати подальшого зростання цін на первинне житло, а також їх зниження на вторинне житло. Тому вкладати кошти в первинну нерухомість залишиться вигідно, оскільки їх вкладення у нерухомість є способом збереження капіталу.

Оскільки ринок нерухомості знаходиться у стадії очікування, то як тільки курс гривні стабілізується, знову почнуть укладати угоди.

Список літератури:

1. Аналітика ринку нерухомості. [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www.profocinka.com.ua/index.php?option=com_hekimablog&cat=17%3 Aanal-tika-rinku-nerukhomost&view=blog&Itemid=58 – Заголовок з екрана.
2. Воронін В. О., Лянце Е. В., Мамчин М. М. Дослідження ринку нерухомості. Проблеми, тенденції, прогнозування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua – Заголовок з екрана.
3. Карапетян Е. Т., Квасовський О. Р. Аналіз ринку житлової нерухомості в Україні / Е. Т. Карапетян, О. Р. Квасовський // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2013 – № 2, ст. 125-134.
4. Українська національна іпотечна асоціація [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unia.com.ua – Заголовок з екрана.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua – Заголовок з екрана.
6. Нерухомість України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dom.ria.com – Заголовок з екрана.
7. Нерухомість України: продаж квартир і будинків, продаж земельних ділянок і комерційної нерухомості [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dom.ria.com – Заголовок з екрана.
8. Національний портал нерухомості [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.home-poster.net – Заголовок з екрана.
9. Нерухомість в Києві. Новини, продажа і оренда [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://100realty.ua – Заголовок з екрана.
10. Портал нерухомості – інформаційно-аналітичний ресурс [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://domik.ua – Заголовок з екрана.
11. Індекс ринку нерухомості ринку [Електронний ресурс] / Ріелторська палата України – Режим доступу: http://rpu-ua.org/novosti-nedvizhimosti-ukrainy – Заголовок з екрана.

Хавар Ю.С., Сай В.М.
Национальный университет «Львовская политехника»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

Аннотация
В статье проведен анализ современного состояния формирования рынка недвижимости Украины, его основных сегментов: первичного и вторичного рынка жилой, коммерческой, офисной, торговой и складской недвижимости. Создание информационно-кадастровой системы рынка недвижимости является необходимым на уровне нашего государства, поскольку индикаторы этого рынка, отражают состояние экономики страны. Сформулированы основные факторы, которые будут обусловливать дальнейшие перспективы его развития.
Ключевые слова: недвижимость, рынок, девелоперы, сегменты рынка, первичный и вторичный рынок жилой недвижимости, спрос и предложение.

Khavar Yu.S., Sai V.M.
National University «Lviv Polytechnic»

MODERN STATUS OF REAL ESTATE MARKET FORMATION IN UKRAINE

Summary
The analysis of modern status of real estate market formation in Ukraine, including its major segments: primary and secondary market of residential, commercial, trading, and warehouse property is conducted in this article. Creation of cadastral information system of real estate market is necessary for our country as indicators of this market reflect the economic situation in Ukraine. The main factors which will determine future prospects of its development are formulated here.
Keywords: real estate market, developers, market segments, primary and secondary housing market, supply and demand.

УДК 330.3

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Черничук Л.В., Скляр Є.В.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Обговорено проблему розвитку інституційної економіки в Україні, описано особливості прояву синергетичних ефектів у економік з інституціональним підходом розвитку. Економічний розвиток прямо пропорційний розширенню інститутів і обернено пропорційне неформальній сфері. Тобто чим ефективніше формальні інститути і чим повніше задоволений попит суспільства на них, тим вище очікуване і прогнозований економічний розвиток. Проблема інституційної економіки в країні є вкрай актуальною, тому ігнорування розвитку інституційної сфери може негативно вплинути на її економічний розвиток. Наукова цінність дослідження полягає у використанні методологій нелінійної динаміки та синергетичних теорій у процесі побудови ефективного інституційного підходу економічного розвитку країни.

Ключові слова: синергетичний ефект, інституційний розвиток, інституціональна структура, інституціональні зміни, економічний розвиток, динаміка, потенціал.

Постановка проблеми. Ринкові процеси сучасних економік апріорі повинні базуватись на уставлених механізмах функціонування, які здатні до саморегулювання та самобалансування на інституційних рівнях, не вимагаючи прямого втручання в процес управління економікою. Ринковий фундаменталізм, який у працях неокласиків попросту ігнорував інституційний підхід призвів до неможливості певних явищ та процесів, які протікають у сучасному суспільстві. Інституційний підхід дає змогу більш комплексно підходити до прогнозування явищ в цілому та водночас дає змогу будувати різні стратегії розвитку із врахування не економічних факторів впливу. Стан розвитку інституційної сфери в країні є досить важливим для розвитку економіки, а відтак ігнорування розвитку інституційної сфери може негативно вплинути на цілісний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інституційного розвитку економіки не є новими і в різні періоди розвитку держави набували популярності. Науковий фундаменталізм у дослідженнях інституційної економіки як і у вітчизняній так і у зарубіжній літературі має значні доробки та напрацювання. Вагомий внесок у розвиток інституційних ідей зробили М. Вебер, Т. Веблен, О. Вільямсон [10], Л. Девіс [11], Т. Еггертсон, Р. Коуз, Д. Норт [8], Дж. Окслі [19], Дж. Ходжсон та інші. Окрема увага науковцями була приділена аналізу інституційного середовища в різних економічних системах. Зокрема цей напрям активно досліджували А. Аслунда, В. Вольчика, М. Дерябіної, Р. Капелюшнікова, С. Кірдіної, Г. Клейнера, Я. Корнаї, Я. Кузьмінова, Ю. Латова, Р. Нурєєва, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаєва, А. Скоробогатова, В. Тамбовцева, А. Шастітка та інших. Серед вітчизняних науковців ґрунтовні дослідження різних інституційних аспектів економічного розвитку вивчали та досліджували О. Амоша, С. Архієреєв, З. Варналій, З. Ватаманюк, Т. Гайдай, А. Гальчинський, В. Геєць [1], А. Гриценко, В. Дементьєв, М. Долішній, В. Кредісов, В. Лагутін, А. Чухно [11], О. Яременко [12] та інші.

Мета статті полягає у висвітленні сутності та значущості інституційного середовища в економічному розвитку країни в контексті впливу інститутів (інституцій) на економічні процеси; окреслити окремі фундаментальні аспекти побудови високоефективного інституційного середовища, яке сприятиме стабілізації та подальшому розвитку економіки.

Основні результати досліджень. Трансформаційні перетворення в Україні сформували не тільки всеохоплюючу нерівність, яка однозначно є однією з сучасних глобальних проблем, що суттєво впливають на стан економіки в макроекономічному вимірі і тим самим уповільнюють її зростання [1]. Ринкові реформи, відкриття економіки, конвертованість національної валюти – це заходи, які є абсолютно необхідними та вкрай важливими для створення основ подальшого економічного росту. Однак варто розуміти, що короткотерміновим результатом такого реформування, як правило, стає структурна криза економіки, спад виробництва який зумовлений низьким рівнем конкурентоздатності вітчизняної продукції. Від так задля побудови ефективного поля економічного розвитку із мінімальними негативними наслідками необхідно підготувати інституційні (структурні) зміни цілісного механізму управління економічними процесами на різних ланках. Сьогодні знову набуває популярності теза, що базовою умовою досягнення сталого економічного розвитку визначається структурна трансформація, а основою ефективних структурних зрушень у середині системи стає інституційне середовище, а саме його стан та потенційні можливості розвитку.

Затягування процесів побудови інституційної моделі управління економікою в Україні, а в окремих випадках викривлене формування інституційного середовища розвитку, призвело до значних труднощів провадження реформ в сучасних реаліях. Окремі аспекти функціонування суспільства, які були утворенні в наслідок хибного функціонування державних інститутів, міцно вкоренились в суспільне світосприйняття. А від так будь-яка спроба сьогодні видозмінити такий порядок речей зазнає окрім відкритого ще і прихований спротив. Яскравим прикладом такого явища є корупція. Більшість населення України відкрито заявляє свою протидність корупції, однак значна частка населення не відмовились дати хабара за спрощення певних процедур чи процесів, які б принесли вигоду окремим індивідам. Тому сьогодні Україна в процесі реформування суспільних інститутів натикається на колосальний спротив.

Питання вдосконалення існуючих інститутів і посилення чинників направлених на підвищення якості економічного розвитку країни сьогодні набувають нової актуальності. Головною умовою передумовою досягнення сталого економічного розвитку повинен стати такий соціально-економічний устрій, метою якого є людська особа, а ринкові цінності виступають лише як засіб саморегуляції системи.

Провадячи історичний дискурс до витоків інституціоналізму зазначимо, що основоположник цієї течії Т. Веблен в інституційний метод досліджень закладав звичні, а часом навіть стандартизовані способи мислення між людиною і суспільством. Тобто вивчалась загальноприйнята поведінка суб'єктів. В подальшому нобелівський лауреат Д. Норт роз-

© Черничук Л.В., Скляр Є.В., 2015

вив інституційний підхід розвитку економіки трактуючи інститут як «правила гри» суб'єктів системи. Науковець зазначав що в системі утворюється система обмежень та правил поведінки, які фактично і визначають здатність такої системи до розвитку. Таке трактування значно спростило підхід до аналізу та дослідження інституційного середовища та його вплив на економічний розвиток. Проте варто відзначити, що в окремих випадках таке узагальнення тільки ускладнює процес вивчення та прогнозування економічних явищ. Зокрема, так як в інституційному підході економічного розвитку відбувається взаємодія суб'єктів, а взаємодія являється процесом в якому може бути задіяно два і більше суб'єкта, оцінка ефективності може подаватись як із позиції кожного з суб'єктів, так і з отриманого сукупного результату, відображення якого являється синергетичним ефектом.

Синергетичний ефект масового характеру та прояву набув в епоху індустріального суспільства. Промислова революція зробила прояви синергічності більш масовими і помітнішими. Так при поєднанні та проведенні незначних механічних дій між двома будь-якими ресурсами із відомими нам властивостями та характеристиками отримується третій ресурс із абсолютно новими властивостями та характеристиками, які не були притаманні характеристиками і властивостям двох базових ресурсів. Саме такий простий приклад пояснює загальну філософію синергетичного ефекту. Але варто відзначити, що синергічний ефект при системній появі та прояву з часом переходить із розряду нового явища в інфраструктурний процес.

Постіндустріальне (інформаційне) та постінформаційне суспільство стали каталізаторами і сподвижниками розвитку синергетики не тільки як явища, але як цілої науки. Такий динамічний розвиток процесу вивчення синергетичних ефектів в цю часу епоху пояснюється тим, що інформація, знання та наука почали бути ресурсами обміну. Так якщо говорити про обіг інформаційного ресурсу то інформація, як об'єкт має декілька характерних властивостей – інформаційний ресурс динамічний і легко піддається трансформації (перетворенню). Окрім того інформація має властивість приєднувати шумові фактори, які значною мірою мають змогу викривляти початкову інформацію, а отже кінцевий результат використання інформації доволі складно спрогнозувати. Все це зумовило появу синергічного ефекту масовим, що зрештою почало виходити за рамки певного явища і перетворилось на цілу наукову течію.

Саме динамічний розвиток інформаційного суспільства і зростаюча роль інформації в його розвитку стали передумовою розвитку відкритих систем, які в свою чергу зумовили розвиток синергетики як наукового напряму.

Прояви синергетичних ефектів в економіці почали призводити до різкого порушення збалансованого процесу розвитку, системно порушуючи баланс сил в економіці. І якщо на мікро- рівні цей процес не завдає значних проблем то на макрорівні це є цілковитою загрозою, незважаючи на всі ймовірні позитивні результати протікання синергетики. У цьому випадку економічну рівновагу, постійна динаміка економічного зростання до якої прагне будь-яка національна економіка, є лише миттю. Однак незважаючи на це на практиці спостерігається значна кількість економік, які демонструють стійке або збалансоване зростання протягом визначеного життєвого циклу. Все це наштовхує на думки про те, що синергетичний ефект в умовах інституціоналізму можна піддати оцінці та частково спрогнозувати його вплив на економічний розвиток.

В умовах економічних трансформацій (перехідна економіка) в державі відбуваються процеси, які покликані диверсифікувати та забезпечити прогнозованість розвитку економіки. Все це відбувається шляхом формування відповідного інституційного поля та чіткого налагодження інституційних механізмів функціонування економіки. Водночас на прикладі країни, ми маємо змогу спостерігати, процес становлення економіки, який так і не призвів до певної економічної моделі функціонування або створив відповідні інституції управління економікою. Синергетичний ефект ліберального варіанта інституціоналізації в Україні – результат взаємодії великих олігархічних бізнес-структур в експортно-орієнтованих галузях металургійного комплексу; середнього та малого підприємництва в інших галузях економіки України; державного сектора і суб'єктів тіньової економіки проявляється у корупції, установці не вільних ринкових цін. Формується монопольна влада корпоративно-олігархічних структур на основі високої концентрації активів власниками, інституційних пасток, розширення тіньової економіки.

Інституційна теорія трактує, що дії між двома суб'єктами є не тільки залежними, але і здані впливати один на одного. Тобто будь-яка діяльність або бездіяльність одного суб'єкта, який залежний з іншим суб'єктом в межах однієї системи, викликає певні наслідки, які в подальшому наносять свій відбиток на економічні процеси в системі і систему в цілому. Зазначимо, що інституційне середовище (система), на нашу думку, якраз і стали запорукою масових проявів синергетичних ефектів. До моменту уніфікації системи в інститути синергетичні ефекти мали разовий характер і незначний масштаб впливу. Із розвитком інституціоналізму, синергетика перейшла на значно більший масштаб наслідків, як і позитивних так і негативних.

Розглядаючи фундаментальні основи інституційних змін, які відбуваються в інституційному середовищі (або системі), які були сформульовані ще Д. Нортом на початку 90-х, можна чітко прослідкувати таку логіку інституційних змін [8]:

– зміна в рівні знань веде до появи нових технологій;

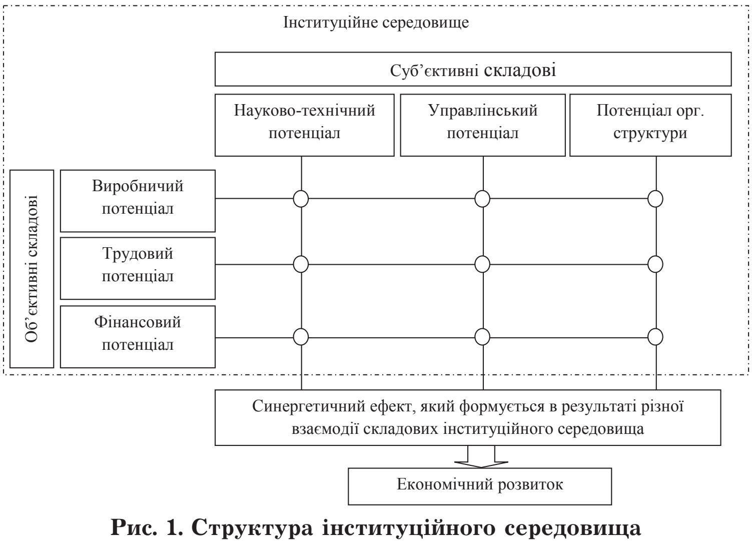

Рис. 1. Структура інституційного середовища та вплив його складових на економічний розвиток

– нові технології змінюють відносні рівні цін на ресурси;

– нові рівні цін створюють стимул у власників ресурсів, вартість яких потенційно зростає, до трансформації прав власності на них;

– нові рівні цін ведуть також до появи правил, що дозволяють максимізувати цінність використання таких прав;

– разом з тим ненульові транзакційні витрати на політичному ринку перешкоджають тому, щоб реалізувалися всі корисні для створення вартості потенційно можливі інституційні зміни.

Базова схема інституційних змін була згодом доповнена іншими дослідниками, які, не зачіпаючи загальні принципи інституціоналізму, спробували визначити можливі напрями майбутніх інституційних змін. До числа найбільш важливих з таких доповнень слід віднести вказівку на можливість виникнення індукованих інституційних змін, коли зовнішні фактори змінюються в одній сфері, а інституційні зміни з'являються в іншій, тобто джерела виникнення інституційних змін можуть бути не тільки зовнішніми, а й внутрішніми. При цьому інституційні зміни можуть не тільки покращувати об'єктивні умови створення вартості, але і погіршувати. Саме такі результати інституціоналізму напряму пов'язані із синергетикою та ефектами які вона породжує. Поєднати не поєднуване – в цьому полягає головний парадокс синергетики. Із одного боку ми розуміємо, що максимальний ефект і активізація максимального обсягу потенціалу системи можна досягнути тільки при максимальній лібералізації системи і мінімізації регуляторного і контрольного впливу. Але вчинення цих дій призводить до того, що окремі елементи системи відчуваючи послаблення контролю та регулювання розпочинають свій розвиток за нетиповими схемами, що зрештою призводить до складно-керованих систем і настання хаосу. Із іншого боку повна регламентація і тотальне контролювання діяльності елементів системи і самої системи в цілому призводить до її закритості та втрати елементів системи до поступального розвитку. В результаті навіть низький позитивний ефект сприймається доброякісно і трактується як синергетика, хоча він таким насправді і не є, скоріш за все це є інерційний наслідок розвитку всієї системи. Нівелювати або хоча б мінімізувати наслідки цього парадоксу із користю для системи можна шляхом помірного регулювання та контролю (такий варіант не завжди підходить усім видам систем, до прикладу економічні системи арабський країн), або на основі формування ціннісно-орієнтованого управління системою із міцним ієрархічним механізмом управління.

Саме для вирішення цього парадоксу і досягнення системного поступального економічного розвитку із отриманням синергетичних ефектів необхідно максимально використовувати інституціоналізм, який за своєю природою формує відповідний баланс сил регуляторної політики та економічного лібералізму (рис. 1).

Складові інституційного середовища, системи в цілому можна поділити на об'єктивні та суб'єктивні. Така класифікаціє викликана природою утворення цих складових та здатністю їх використання. В свою чергу всі ймовірні складові інституційного середовища ми будемо розглядати через призму їх потенціалу, тобто здатності до розвитку і здатності до формування синергетичного ефекту.

Структура інституційного середовища, в сучасних умовах повинна вибудовуватись таким чином та функціонувати так, щоб максимально генерувати потенційні можливості самого середовища (системи). Це одним з перспективних напрямів у забезпеченні інституційної системи управління є експертна оцінка системи, і є управлінські підходи, які дають змогу отримати синергетичні ефекти в результаті комбінаційного поєднання складових інституційного середовища.

Все це з об'єктивною необхідністю вимагає наукового узагальнення інституціональної теорії, щоб синтезувати різноманіття підходів до оцінки ролі інституційної складової в динаміці фінансово-економічного стану, його організаційному будову і системі управління. Це особливо важливо при оцінці державного рівня, коли необхідно спиратися на адаптивні, нелінійні, динамічні системи, яким притаманним є активний прояв синергетичних ефектів різної направленості.

Висновки. Отже, в ході дослідження сформовано теоретичне розуміння взаємозалежності стану розвитку інституційного середовища та економічного розвитку країни в процесі управління економічною системою. А також встановлено залежність розвитку інституційного середовища і утворення синергетичних ефектів в економіці. Окреслені в дослідженні аспекти забезпечують та формують подальші напрями дослідження економічної розвитку на основі використання інституційного підходу та економічної синергетики. Одним із таких напрямів є оцінка рівня бездіяльності економічної системи (ентропії) і можливість її використання в процесі створення синергічного ефекту.

Список літератури:

1. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4-19.
2. Гретченко А. А. Роль государственного регулирования в возрождении институциональной инвестиционной среды / А. А. Гретченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 103-3. – С. 154-159.
3. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного ип. сна / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 108-124.
4. Капелюшников Р. «Где начало того конца?.» (к вопросу об окончании переходного периода в России) / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 138-156.
5. Карпінський Б. А., Григоренко В. О. Синергетика: еволюція поглядів та прояв управлінських рішень у фінансово-економічному просторі. Частина І. Науковий вісник НЛТУ України, 2013, 17: 366-375.
6. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
7. Лемещенко П. С. Институциональная природа денег, или к основанию тайны фінансового кризиса / П. С. Лемещенко // Наукові праці ДонНТУ: Серія: економічна. – 2009. – Вип. 37-1. – С. 114-129.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.
9. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с; Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источникхаоса: неоинституционально-посткейнсианский анализ / А. Скоробогатов. – Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 102-118.

10. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 4-11; Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
11. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А.Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4-13.
12. Яременко О. Л. Институциональные характеристики финансовой глобализации / О. Л. Яременко, Т. В. Розит // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 37-1. – С. 153-157.
13. Amable B. Institutional Complementary and Diversity of Social Systems of Innovation and Production / B. Amable // Review of International Political Economy. – 2000. – Vol. 7. – № 4. – P. 645-687.
14. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step tovards a Theory of Institutional Innovation / L. Davis, D. North. – Journal of Economic History. – 1970. – Vol. 30. – № 1. – C. 131-149.
15. Hamilton G. G. Market culture and authority: a comparative analysis of management in the Far East / G .G. Hamilton, N. W. Biggart // American Journal of Sociology. – 1988. – Vol. 94. – P. 52-94.
16. Hofer C. Toward a contingency theory of business strategy // Academy of Management Journal. – 1975. – Vol. 18. – P. 784-810.
17. Milgrom P. Economics, Organization and Management / Milgrom P., Roberts J. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. – 621 p.
18. Oliver C. Strategic responses to Institutional Processes // Academy of Management Review. – 1991. – Vol. 16. – № 1. – P. 145-179.
19. Oxley J. E. Institutional environment and the mechanism of governance: The impact of intellectual property protection on the structure of interfirm alliances / J. E.Oxley //Journal of Economic Behavior & Organization. – 1999. – № 38. – P. 283-309.
20. The new institutionalism in organizational analysis / Eds. P. J. Di Maggio, – Chicago: University of Chicago Press, 1991. – 119 p.

Черничук Л.В., Скляр Е.В.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация
Обсуждена проблема развития институциональной экономики в Украине, описаны особенности проявления синергетических эффектов в экономик с институциональным подходом развития. Экономическое развитие прямо пропорционален расширению институтов и обратно пропорциональное неформальной сфере. То есть чем эффективнее формальные институты и чем полнее удовлетворенный спрос общества на них, тем выше ожидаемый и прогнозируемый экономическое развитие. Научная ценность исследования заключается в использовании методологий нелинейной динамики и синергетических теорий в процессе построения эффективного институционального подхода экономического развития страны.
Ключевые слова: синергетический эффект, институциональное развитие, институциональная структура, институциональные изменения, экономическое развитие, динамика, потенциал.

Chernychuk L.V., Sklyar E.V.
Bukovyna State Finance and Economics University

INSTITUTIONAL ASPECTS OF ECONOMIC CONSTRUCTION PROCESSES

Summary
The problem of development of the institutional economy in Ukraine is discussed, the features of display of the synergy effects at economies with institutional approach of development are described. Economic development is directly proportional to expansion of institutes and inversely proportional to the informal sphere. That is the formal institutes are more effective and the satisfied demand of society for them is completer, the expected and predicted economic development is higher. The problem of the institutional economy in the country is extremely actual, therefore ignoring of the institutional sphere development can have a negative influence on its economic development. The scientific value of research consists in the use of methodologies of nonlinear dynamics and synergy theories in the process of construction of the effective institutional approach of economic development of the country.
Keywords: synergy effect, institutional development, institutional structure, institutional changes, economic development, dynamics, potential.

УДК 330.1,339.1

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БРЕНДА: МАРКЕТИНГОВИЙ І ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТИ

Шевченко О.Л.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженням джерел капіталізації бренда. Вивчено сутність і особливості категорії «бренд-капітал» з маркетингових і фінансових позицій. Виділено і обґрунтовано напрями формування джерел капіталізації бренда, враховуючи досвід провідних теоретиків і практиків брендингу. Досліджено і підтверджено ключову роль суб'єктивних споживчих характеристик у створенні бренд-капіталу та сформовано відповідні авторські висновки.
Ключові слова: бренд, споживач, капітал, бренд-капітал, вартість, капіталізація бренда, джерела капіталізації бренда.

Постановка проблеми. Актуалізація питань вивчення капіталізації бренда відбулася з розумінням процесу створення і просування бренда як довгострокового активу, частини процесу побудови бізнес-стратегії підприємства. Сучасна концепція бренд-капіталу ґрунтується на розумінні бренда не лише як одного з метафізичних понять та інструменту створення враження на споживачів, а як цілком конкретного об'єкту, що володіє реальною цінністю, капіталізація якої і стає предметом управління.

Привабливість бренда для споживачів відбивається на його ринкових позиціях і формує об'єктивну оцінку потенціалу бренда на поточний період і в перспективі. Вивчення привабливості цих факторів обумовлюється аналізом кількісних показників вартості бренда і ступенем його впливу на розмір кінцевого прибутку.

Особливість капіталізації бренда полягає у домінуючому впливі чинників не лише матеріального, а здебільшого емоційного характеру, які важко підлягають вимірюванню і об'єктивній оцінці. Це пояснює і неоднозначність існуючих поглядів до питань капіталізації бренда серед науковців і практиків. Зважаючи на це, виникає необхідність у вивченні структуризації і систематизації основних чинників, що виступають у ролі джерел формування бренд-капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення нагальної проблематики бренд-капіталу, його формування, розвитку, оцінки спостерігається у багатьох наукових і практичних виданнях маркетингового, соціологічного, фінансового спрямування. Це пов'язано з міждисциплінарним підходом такої категорії як «бренд», який вимагає досліджень не лише чинників економічного спрямування, але й всього, що формує його соціально-психологічну і фінансову складову. Найбільш системно до теорії вивчення бренд-капіталу, джерел його формування і оцінки підійшли такі відомі вчені як Д. Аакер, Ж.-Н. Капферер, К. Келер.

Слід зазначити, що у працях зазначених дослідників домінує погляд щодо вивчення споживчих джерел формування бренд-капіталу, що, безперечно, є одним з найважливіших аспектів. Поряд з цим присутні точки зору капіталізації бренда з позицій підприємства та вартості бренда. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і методологічних аспектів формуваня і управління капіталом бренда здійснили: К. Айлаваді, Д. Майерс, П. Дойль, В. Домнін, С. Девіс, Д. Траут, П. Фелдвік, Ф. Шарков, Д. Шульц та ін. У той же час залишаються проблеми невизначеності у співвідношенні вартості бренда і його споживчого капіталу, концептуального обґрунтування категорії «бренд-капітал» і відповідно систематизації основних джерел його формування.

Метою статті є дослідження, аналіз і систематизація основних джерел формування капіталу бренда з акцентом на маркетинговий і фінансовий аспект.

Виклад основного матеріалу. Для детального аналізу і розуміння поняття «бренд-капітал», з якого доцільно розпочати, необхідно звернутися до першочергового розуміння самого терміну «капітал» і його змістовної сутності.

Сучасні дослідники схильні вважати, що капітал знаходить відбиток у корпоративних правах, наприклад, акціях і облігаціях. Інвестиції, на відміну від цього є збільшенням капіталу за певний проміжок часу. Даний підхід розглядає капітал як вартість, що зафіксована за станом на деякий час, а інвестиції як дії по залученню засобів на певний період або як фінансовий потік.

У класичній політичній економії під «капіталом» зазвичай розуміється фізичний або реальний (виробничий) капітал – засоби виробництва, що використовуються для виробництва товарів та послуг. Для того, щоб вважати капіталом товар, він має відповідати таким основним вимогам: 1) використовуватися для виробництва інших товарів, що перетворює його на фактор виробництва; 2) бути результатом цього перетворення; 3) не використовуватися цілком у процесі виробництва на відміну від сировини у напівфабрикатів.

А. Сміт характеризував капітал лише як накопичений запас речей чи грошей. Д. Рікардо трактував його як засоби виробництва, але сам К. Маркс підійшов до категорії «капітал» як до поняття соціального характеру. Він стверджував, що капітал – це самозростаюча вартість, що породжує так звану додану вартість за рахунок праці найманих робітників [4].

З економічної точки зору, капітал визначається у сумі благ у вигляді матеріальних, грошових та інтелектуальних засобів, що використовуються у вигляді ресурсу у подальшому виробництві.

На думку американського економіста І. Фішера, капітал породжує потік послуг, які обертаються збільшенням доходів. Чим більше цінятся послуги того чи іншого капіталу, тим вище доходи, а тому величину капіталу необхідно оцінювати на основі доходу, що отриманий від нього. Таким чином Фішер у поняття капітал вміщував будь-яке благо, що приносить дохід його власнику.

Д. Аакер відносно даного питання висловився наступним чином: «Капітал бренда є сукупністю активів (чи пасивів), пов'язаних з марочною назвою чи символом, яка збільшує або зменшує цінність товару чи послуги для її клієнтів» [1].

Джерела цього, на думку автора формуються різними шляхами для клієнтів (споживачів) і для компанії (власників).

© Шевченко О.Л., 2015

Р. Сривастав і А. Шокер визначили капітал як «сукупність асоціацій і особливостей поведінки споживачів бренда, учасників каналу розподілу і самої компанії, що дозволяє бренду отримувати більший дохід чи встановлювати більшу маржу, ніж це могло бути без тієї цінності, яку бренд додає товару чи послузі» [6, 7].

На думку американського вченого Д. Шульца «бренд-капітал є кульмінацією створення цінності бренда. джерелами цієї цінності є якість товару, ціна, якість дистрибуції, обслуговування споживачів» [9].

П. Дойль у своїй праці «Маркетинг, орієнтований на вартість» дане поняття трактує наступним чином: «Марочний капітал є чистою приведеною вартістю майбутніх грошових потоків, що генеруються торговельними марками компаній, своє рідним надлишком над цінністю, яку мають для споживача немарочні товари» [2].

У статі К. Айлаваді «Revenue premium as an outcome of brand equity» зазначається: «Бренд-капітал – це коли велика кількість людей готова платити більш високу ціну за конкретний бренд у порівнянні з невідомим товаром чи товаром іншої марки» [10].

У сучасних економічних джерелах домінує трактування бренд-капіталу переважно із споживчих позицій. Не можна цього заперечувати, так як очевидним є факт того, що активи бренда формуються і розвивається на основі споживчих оцінок і установок. Поряд з цим капіталізація має місце у випадку трансформації усіх цих активів у реальні фінансові потоки (додаткові прибутки) за рахунок управління вказаними активами.

Умови капіталізації бренда і напрямки його подальшого розвитку істотним чином пов'язані з товарною категорією і сегментом ринку, в якому хоче розвиватися бренд. Існують ринки, в яких запустити бренд без широкої реклами майже неможливо, наприклад, ринки товарів масового споживчого попиту (FMCG), але і у цьому разі все залежить від товарної категорії. Як зазначає В. Пустонін: «Проблеми, пов'язані з виведенням бренда є незначними у порівнянні з проблемами, які виникають у ході роботи по забезпеченню стабільного зростання бренда». український досвід бредингу налічує немало прикладів брендів, які були активними до недавнього часу, але в силу тих чи інших причин (розподіл бізнес, недостатні комунікації, невірний підхід до клієнтів, ігнорування специфікою товару) приводили до втрати ринкових позицій. Майбутнє українських брендів, як і усіх інших, що претендують на довготривале існування, залежить від їх цілісного розвитку, об'єднуючої концепції, що робить акцент на формуванні довготривалих відносин із споживачем, а не на тактичному розвитку [8].

Згідно моделі бренд-капіталу К. Келлера, капітал створюється за рахунок формування високого рівня обізнаності споживачів і формування в останніх стійких, позитивних і унікальних асоціацій.

Споживчий капітал бренда, на думку К. Келлера, розглядається як сукупність уявлень споживачів стосовно особливостей марки на основі знань про неї, досвіду споживання і сформованих відносин і формується за рахунок таких складових: 1) відмінностей у відношенні споживачів до бренда і до стандартного товару в межах визначеної товарної категорії; 2) системи знань і уявлень про бренд; 3) системи відносин з маркою [5].

Грошові кошти, що потрачені на виробництво і маркетингову підтримку марочних товарів, необхідно розглядати як інвестиції, а не як витрати, так як вони впливають на формування системи знань про марку. Починати необхідно з стадії розробки самого товару, закінчуючи процесами, що визначають стійке ставлення дот марки і формують сукупність відносин з нею. Інвестиції формують знання про марку, виходячи з яких споживачі роблять припущення щодо перспектив її розвитку і аналізують маркетингові заходи чи програми. Таким чином, подальші перспективи і успішність бренду визначаються знаннями і ставленням споживачів, що є основою споживчого капіталу бренда.

Знання про бренд складається завдяки ступеню обізнаності та іміджу бренда, що створює вплив на споживача.

Під іміджем у даному разі розуміємо сприйняття бренда споживачами, що виражений в асоціативних зв'язках із брендом. Асоціації можуть набувати різнорідних форм, відображати сприйняття функціональних характеристик марки чи передавати абстрактні образи, що не мають прямого зв'язку із брендом.

Процес ознайомлення з брендом містить чотири основних блоки питань: 1) формування індивідуального бренда; 2) формування значення бренда; 3) формування відношення до бренда; 4) формування контактів споживача із брендом.

Обізнаність про марку дозволяє оцінити ефективність їхнього впливу на споживацьке сприйняття марки. Звісно, що елементи марки згадуються у конкретних ситуаціях, але для того, щоб їх згадати, споживачі мають знати про марку, розуміти її функції і їх зв'язок з елементами. Обізнаність про марку – це набагато більше, ніж просто знання споживачів про неї. Це більш глибоке поняття. В дійсності під обізнаністю про марку слід розуміти систему знань про марку, що дозволяє створити найбільш повне уявлення про неї, її функції і характеристики з подальшим формуванням відповідних асоціативних зв'язків.

За Р. Рустом, споживчий капітал бренда можна розділити на три складові: 1) капітал цінності – когнітивне, об'єктивне і раціональне сприйняття споживачем продукту, його ціни і зручності використання; 2) капітал бренда – емоційне, суб'єктивне та іраціональне сприйняття або імідж бренда, «суб'єктивні і нематеріальні оцінки споживачем бренда, що трактуються як об'єктивна реальність»; 3) капітал утримання – схильність споживача звикати до бренда, що важко пояснити об'єктивними чи суб'єктивними оцінками цього бренда [7].

На відміну від капіталу цінності і капіталу бренда, в основі капіталу утримання лежить фактичний споживчий досвід, що накопичується споживачами у відношенні до процесів купівлі і використання якогось продукту. При цьому комплекс маркетингових комунікацій згідно підходу за Р. Рустом є одним з детермінант «бренд-капіталу», що отримав назву «обізнаність про бренд».

Систематизуємо підходи до розуміння бренд-капіталу у відповідності до найбільш поширених поглядів (табл. 1)

Д. Аакер також велику увагу приділяє терміну «позиція бренда» як частині ідентичності бренда і пропозиції цінності, що активно доводиться до цільової аудиторії засобами комунікації і показує переваги бренда перед конкуруючими аналогами. Створення бренда не можна зводити лише до розробки його позиціювання, так як апріорі це набагато глибше і більш широке поняття. Різниця між іміджем, ідентичністю і позицією наведена у табл. 2.

Неоднозначність теорії Аакера полягає в тому, що не кожен елемент ідентичності бренда є важливим з точки зору формування «бренд-капіталу».

Те ж саме стосується іміджу і позиціювання. Підхід не може бути універсальним і в кожному окремому випадку діє по-різному. Разом з тим систематизація усіх складових і визначення їх пріоритетності стала поштовх для розвитку багатьох теорій як брендингу, так і бренд-капіталу. В основу цінності, що створює капітал Аакер ставить ознаку диференціації. Якщо бренд не сприймається як відмітний від інших, то у нього мало шансів створити капітал. Диференціація таким чином є проекцією елементів ідентичності на поточну ринкову ситуацію, що і підтверджує багатоваріантність використання джерел марочного капіталу.

Таблиця 1

Основні підходи до розуміння категорії «бренд-капітал»

Підхід	Трактування категорії «бренд-капітал»
Маркетинговий аспект	Сукупність споживчих сприйняттів і оцінок, пов'язаних з конкретним брендом, які викликають стійкий позитивний ефект
	Структуровані активи бренда, що пов'язані з візуальними і змістовними складовими, які додають вартості товару чи послузі
Фінансовий аспект	Різниця у прирості грошових потоків, що обумовлена відмінностями між брендом і немарочними товарами або більш слабкими брендами

Таблиця 2

Потенційні джерела формування марочного капіталу за Д. Аакером

Джерела	Характеристика
Імідж бренда	Яким чином бренд сприймається наразі
Ідентичність бренда	Уявлення розробника про те, як має сприйматися бренда
Позиція бренда	Частина ідентичності бренда і пропозиція цінності, яка активно доводиться до цільової аудиторії через комунікаційні заходи

Відповідно до джерел формування споживчого капіталу за К. Келером основна думка зводиться до наступного: «Капітал бренда з позицій споживача створюється на основі високого рівня обізнаності споживачів і формування в останніх сильних, сприятливих і унікальних асоціації. Систематизуючи основні джерела, маємо два основні напрями: 1) обізнаність про бренд; 2) асоціації з брендом.

Обізнаність про торговельну марку передбачає стійкість зв'язків ланки пам'яті, яка містить інформацію про бренд, з іншими ланками. Вона проявляється у здібності споживачів впізнавати чи згадувати марку у різних ситуаціях. Визначається вона при вивченні впізнання і легкості згадування торговельної марки.

Під впізнанням марки розуміють здібність споживачів доводити, що вони знають торговельну марку, впізнають її елементи і т. п., або впізнають її в торговельній точці і т. д.

Легкість згадування означає здібність споживачів згадувати бренд з допомогою підказок та певних орієнтирів, якщо дослідники вказують на категорії товарів чи потреби, що задовольняються.

Асоціації можуть набувати різнорідних форм, відображати сприйняття функціональних характеристик марки чи передавати абстрактні образи, що не мають прямого зв'язку із нею. Асоціації, їх сприятливість, сила та унікальність формують імідж бренда.

Висновки. Аналіз вищенаведеної інформації, що розкриває найбільш відомі погляди на джерела формування бренд-капіталу засвідчує їх багатогранність і різносторонню спрямованість. Більшість схиляється до споживчих джерел формування капіталу бренда. І це, з нашої точки зору є вірним, оскільки саме споживач і його свідомість, сприйняття і подальша купівельна поведінка дає можливість перетворювати звичайні немарочні товари на бренди, сприяючи їх капіталізації.

В даному ракурсі доцільно розділити джерела формування капіталу бренда на дві підгрупи: 1) з точки зору споживача; 2) з точки зору компанії. Це потрібно виходячи з того, що не завжди погляди компанії і споживача на бренд співпадають. Компанія може розглядати бренд з точки зору інновацій, технологій, унікальності, досвіду, репутації тощо. Споживач сприймає всю інформацію, і бренди не є виключенням, через призму власних оцінок, вражень і суб'єктивних сприйняттів. В ідеалі бажано досягти єдиного бачення на бренд, як із споживчих, так і корпоративних позицій, що, безумовно, тільки сприятиме капіталізації бренда. Це і є реалізація основної мети маркетингової діяльності, але в цьому разі не стільки за рахунок задоволення основних потреб споживачів, а за рахунок поклику їхньої душі (вражень, хвилювань, емоцій, мотивацій, прагнень, самооцінки тощо). В цьому контексті хочеться згадати одне з визначень маркетингу і адаптувати його до питань капіталізації бренда. «Маркетинг є філософією ведення бізнесу, що спрямована на задоволення потреб споживачів і прибуток, за умов ринкових відносин і конкуренції». Потреби споживачів задовольняються за допомогою товарів як реалізованої ринкової ідеї. Такий товар виступає основою, фундаментом майбутнього бренда. За умов сучасного розвинутого ринку, що перенасичений товарними пропозиціями різнорідних товарних категорій, цього стає недостатньо. Потрібне вдосконалення ринкової ідеї, пропозиція чогось нового і більш унікального. Цим унікальним і стає бренд, пропонуючи не просто товар, що забезпечує реалізацію основної споживчої потреби, а, використовуючи філософські принципи розвивається і поглиблюється до рівня ментальних споживчих складових, доповнюючи основні атрибути товару емоційними характеристиками, що дозволяють адаптуватися до психологічних і соціальних установок споживачів цільового сегменту. Вірно знайдені складові в подальшому виступають складовими ідентичності бренда, які є потужними джерелами його майбутнього капіталу.

Фінансовий аспект капіталізації бренда пов'язаний з різницею між немарочним і марочним товаром, що підтверджується поверненням реальних грошових коштів. Оцінити реальну вартість бренда надзвичайно важко, враховуючи наявність великої множини нематеріальних чинників, що важко піддаються кількісній оцінці. Фінансовий аспект включає різнорідні методи вартісної оцінки брендів. Яких існує достатня кількість, але не одна з них не може точно визначити скільки коштує бренд на поточний період часу. Поширена думка, що бренд коштує стільки, за скільки його готові купити за реальних кон'юнктурних умов. В цілому більшість методик з оцінки вартості брендів базується на вирахуванні різниці між матеріальною і нематеріальною складовими у ринковій капіталізації компанії.

Список літератури:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: ИД Гребенникова, 2003. – 400 с.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с.
3. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, піддержка ценности бренда – М.: Вершина, 2007. – 448 с.
4. Капитал [Электронный ресурс]: Википедия: свободная энциклопедия. – 2013. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Капитал – Название с экрана.
5. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 704 с.
6. Муравский Д. В., Смирнова М. М., Алканова О. Н. Капитал бренда в современной теории маркетинга: научный доклад. – С.-П., 2012. – С. 3-4.
7. Потребительский капитал: конкурентные подходы [Электронный ресурс]: Юридическая консультация. – 2015. – Режим доступа: http://ur-consul.ru/Guru-marketinga.t5373.html – Название с экрана.
8. Пустонин В. Украинские бренды и украинский брендинг [Электронный ресурс]: следопыт. – 2011. – Режим доступа: http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_108/. – Название с экрана.
9. Шульц Д., Барнс Б. Стратегические бренд-коммуникационные компании / Дон Е. Шульц, Бет Е. Барнс. – М.: ИД Гребенникова, 2003. – 512 с.
10. Ailawadi, K. L., Neslin, S. A., & Lehmann, D. R. // Journal of Marketing. – 2003. – 64(7). – Н. 1-17.

Шевченко О.Л.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ КАПИТАЛИЗАЦИИ БРЕНДА: МАРКЕТИНГОВЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТЫ

Статья посвящается исследованиям источников капитализации бренда. Исследованы сущность и особенности категории «бренд-капитал» согласно маркетинговым и финансовым позициям. Выделены и обоснованы направления формирования источников капитализации бренда, учитывая опыт ведущих теоретиков и практиков брендинга. Исследована и подтверждена ключевая роль субъективных потребительских характеристик в создании бренд-капитала и сформированы соответствующие авторские выводы.
Ключевые слова: бренд, потребитель, капитал, бренд-капитал, стоимость, капитализация бренда, источники капитализации бренда.

Shevchenko O.L.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ANALYSIS OF BRAND CAPITALIZATION SOURCES: MARKETING AND FINANCIAL ASPECTS

Summary
The article is devoted to researches of brand capitalization sources. The essence and specifics of concept «brand capital»according to marketing and financial aspects have been studied. The directions in forming of brand capitalization sources have been marked out and grounded in consideration of theoretical and practical branding leaders. The main role of subjective consumer behavior in brand capital creation has been analyzed and proved which is confirmed by appropriate author's conclusions.
Keywords: brand, consumer, capital, brand capital, value, brand capitalization, brand capitalization sources.

УДК 336.71

ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПОЖВАВЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Штефан Л.Б., Мацедонська Н.В., Романенко О.М.
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянута грошово-кредитна політика країни. Проаналізована макроекономічна та фінансова стабільність. Розглянуто динаміку споживання цін в державі, обсяги кредитування. Спрогнозовано реалізацію грошово-кредитної політики, сформульовано основні принципи її дотримання. Показано, як процента політика сприяє реальній вартості кредитних ресурсів.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, процентна політика, кредитні ресурси, обсяги кредитування, індекс споживчих цін, споживчий попит, валютний ринок, трансмісійні механізми.

Постановка проблеми. Одним з головних елементів ефективного управління кредитами є чітко розроблена кредитна політика, яка має забезпечувати ефективне управління портфелем кредитів банку, ретельний контроль за ними і мінімізацію втрат від настання кредитних ризиків. Банки працюють успішно тоді, коли ризики контрольовані і знаходяться в рамках їхніх фінансових можливостей. Великий вплив на пожвавлення кредитної діяльності комерційного банку має грошово-кредитна політика та облікова політика. Грошово-кредитна, облікова, кредитна політики взаємопов'язані між собою та не можуть існувати одна без іншої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головною метою грошово-кредитної політики з урахуванням положень конституції України є забезпечення стабільності грошової одиниці України. Стабільна грошова одиниця розглядається як одна з базових цінностей суспільства, однією з головних гарантій захисту приватних економічних інтересів кожного громадянина та необхідна умова досягнення стратегічних цілей економічного розвитку України – забезпечення високих темпів економічного зростання на засадах модернізації та інноваційного розвитку, побудова сучасної, стійкої, відкритої та конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки та забезпечення на цій основі підвищення добробуту населення нашої держави.

Облікова ставка є офіційною ціною грошей, на неї орієнтуються всі клієнти банківської системи, так як вона є ціною за якою НБУ емітує гроші в оборот у процесі первинної безготівкової (кредитної) емісії. Національний банк України, змінюючи рівень облікової ставки, має можливість впливати на пропозицію грошей. Подорожчання кредитів НБУ для комерційних банків відбувається з підвищенням рівня облікової ставки.

Кредитна політика надає банку раціонально організовувати взаємовідносини з клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів і можливість планувати, регулювати, контролювати. Кредитні вкладення для банку повинні бути надійними та рентабельними. Кредитна політика банку є одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам, оскільки кредити, які складають у банках найбільшу й завжди найбільш проблемну частину активів, необхідно піддавати ретельній оцінці.

Вивченням даних проблем займалися такі вітчизняні науковці, як: О. І. Копилюк [1], О. М. Музичка [1], А. В. Череп [2], О. Ф. Андросова [2]. О. В. Васюренко [3]. У своїх працях вони розглянули сутність банківської кредитної політики, її спрямованість на розробку і реалізацію стратегічних цілей у галузі кредитної діяльності комерційних банків, визначили головні напрямки і механізми здійснення цієї діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно дати оцінку реалізованій грошово-кредитній політиці центрального банку, яка продовжує мати експансіоністській напрямок розвитку, нарощування і без того величезної державної заборгованості, яка не знижує ризики розгортання інфляційної спіралі і призводить до втрати довіри до центрального банку та не підвищує ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитного регулювання в цілому.

Мета статті. Дослідити грошово-кредитну політику держави, проаналізувати макроекономічну та фінансову стабільність, розглянути динаміку споживання цін у державі, обсяги кредитування, спрогнозувати реалізацію грошово-кредитної політики, сформулювати основні принципи її дотримання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним критерієм успішності проведення грошово-кредитної політики є підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін.

Грошово-кредитна політика держави має великий вплив на формування кредитної політики комерційних банків. Кредитна політика дає банку можливість планувати, регулювати, контролювати і раціонально організовувати взаємовідносини з клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів. Кредитні вкладення для банку мають бути надійними та рентабельними. Оскільки кредити, які складають у банках найбільшу і завжди найбільш проблемну частину активів, необхідно піддавати ретельній оцінці, кредитна політика банку є одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам. Головне її призначення полягає у встановленні ключових принципів, яких повинні дотримуватися менеджери та керівники банку при плануванні кредитної діяльності і наданні кредитів.

Слід зауважити, що кредитна політика не є панацеєю від «поганих»кредитів. Навіть найкраща кредитна політика може не виконуватися через недбалість або халатність. Тому необхідно створити таку систему прийняття кредитних рішень, так підготувати менеджерів та керівників банку, установити такий контроль над банківськими операціями, за яких відхилення від кредитної політики стало б неможливим.

При розробці кредитної політики можна виділити такі пріоритети:

- надання якісних кредитів. Якісні (стабільні) кредити – це кредити, які забезпечують адекватний процентний прибуток навіть при негативних змінах

© Штефан Л.Б., Мацедонська Н.В., Романенко О.М., 2015

макроекономічних умов чи умов ведення бізнесу, на відміну від даної категорії кредитів, стабільними кредитами не вважаються ті, що за певних умов захищені від ризиків заставами, гарантіями тощо, але при зміні зовнішнього середовища можуть не приноси процентних прибутків, отже, якісним кредитом є забезпечений кредит, який може бути погашений у визначені строки без виникнення проблем чи ускладнень у позичальника.

- прибутковість. Вартість кредиту має відповідати прогнозному (розрахунковому) рівню ризику, кредитна політика банку має бути спрямована на створення стабільних (прибуткових) відносин з клієнтами. Прибуткові відносини з клієнтами необхідно налагодити шляхом перехресних продажів для забезпечення максимального співвідношення ризику та прибутковості для кожного клієнта. Слід уникати такого кредитування, за якого ніяких інших відносин, крім кредитних, між клієнтом та банком не передбачається.

- розумне зростання кредитного портфеля. Метою банку є довгострокове стабільне зростання прибутковості бізнесу. Це зростання не може бути забезпечене, по-перше, без формування портфеля кредитів відповідної якості, по-друге, без досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю та ризиком. Зростання кредитного портфеля банку потрібно контролюватися таким чином, щоб уникнути неприйнятної для банку концентрації ризику, наприклад, за галузями, позичальниками, територією тощо. Ліміти повинні визначатися внутрішньобанківськими положеннями про кредитування на рівні не нижчому, ніж цього вимагає Національний банк України, але вони можуть бути й більш жорсткими.

Розробляючи кредитну політику як елемент банківської політики, слід підкреслити, що цілі кредитної політики пов'язані із загальними стратегічними цілями банку та відповідають його банківській політиці. Тобто основою кредитної політики є стратегія банку, зорієнтована на зростання його капіталу і збільшення поточних доходів, або змішана стратегія. Необхідно підкреслити, що не існує єдиної кредитної політики для всіх банків. Кожний банк визначає власну кредитну політику, враховуючи економічну, політичну та соціальну ситуацію в регіоні або беручи до уваги всю сукупність зовнішніх та внутрішніх ризиків, які впливають на його роботу.

У процесі розробки кредитної політики банки визначають пріоритети при формуванні кредитного портфеля, розглядаючи його диверсифікацію з позицій визначення оптимальної кредитної політики. Опис кредитної політики має важливе значення для банку і допомагає сформувати такий портфель, який допоможе йому досягти цілого ряду цілей: забезпечити прибутковість, контроль за рівнем ризику, відповідність вимогам, які виставляються регулюючими органами.

Опис кредитної політики повинен містити:

– Мету, виходячи з якої формується кредитний портфель, тобто ознаки кредитного портфеля, види кредитів, строки їх погашення, розміри і якість кредитів.

– Опис повноважень у сфері надання кредитів, якими наділений кожний кредитний працівник та кредитний комітет (максимальна сума і вид кредиту, який може бути погоджений конкретним працівником, необхідні підписи).

– Обов'язки з передачі прав і надання інформації в рамках кредитного управління.

– Практику перевірки, оцінки та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів.

– Необхідну документацію, яка додається до кожної кредитної заявки, а також документацію, яка зберігається в кредитній справі (фінансова звітність, договори гарантії, застави тощо).

– Права працівників банку з детальним зазначенням того, хто саме відповідає за зберігання та перевірку кредитних справ.

– Основні правила прийняття, оцінки та реалізації кредитного забезпечення.

– Опис практики встановлення процентних ставок і комісій за кредитам, умови погашення кредитів.

– Опис стандартів якості, які застосовуються до всіх кредитів.

– Визначення максимального розміру кредитних вкладень, тобто максимально допустимого рівня співвідношення кредитних вкладень до сукупних активів.

– Опис регіону, який обслуговується банком і куди має здійснюватися основна частина кредитних вкладень.

– Опис практики виявлення, аналізу та вирішення ситуацій, пов'язаних з проблемними кредитами.

Опис кредитної політики має бути достатньо гнучким для того, щоб враховувати всі зміни економічних умов і правил, які встановлюються регулюючими органами. Однак порушувати положення, які містяться в кредитній політиці банку, можна лише в надзвичайних випадках. Фактичний склад кредитного портфеля повинен відповідати його кредитній політиці. В іншому разі ефективна реалізація кредитної політики не буде забезпечена.

Отже, кредитна політика створює необхідні загальні передумови для ефективної праці персоналу банку, знижує імовірність помилок і прийняття нераціональних рішень.

Продовження здійснення економічних і соціальних реформ у державі в окремі періоди може призвести до виникнення об'єктивних ситуативних коливань цін на ринках споживчих товарів і послуг. Такі коливання можуть бути результатом структурних зрушень в економіці, приведення окремих цін і тарифів у відповідність до економічно обґрунтованих рівнів, впливу значних зовнішніх шоків тощо. За таких обставин допускається певне тимчасове відхилення показників приросту споживчої інфляції від установлених цільових орієнтирів. Водночас таке відхилення не повинно впливати на досягнення визначених інфляційних орієнтирів у середньостроковому періоді [1].

Економічні, соціальні та політичні виклики, яких зазнає Україна у 2014-2015 рр., зумовлюють значні ризики стосовно збереження підвищеного інфляційного тиску на фінансових ринках. За таких умов проведення грошово-кредитної політики упродовж найближчих років виходитиме з необхідності сприяння поступовому зниженню темпів інфляції: на кінець 2015 р. – 9%, на кінець 2016 р. – 7%, на кінець 2017 р. – 5% [7]. Досягненню середньострокової цілі сприятиме передбачений на другу половину 2015 р. перехід до монетарного режиму інфляційного таргетування, чому передуватиме реалізація комплексу заходів, спрямованих на створення відповідних макроекономічних, інституційних, організаційних та технічних передумов.

У січні-серпні 2014 року умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012-2013 рр. були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації в країні. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з

боку Росії – зовнішнього. Як результат, реальний ВВП за I та II квартали 2014 р. знизився на 1,1% та 4,7% відповідно. Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створюють суттєвий девальваційний тиск. Крім того, підвищені ризики соціально-політичної ситуації провокують відплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи. В зв'язку з цим Національним банком України було запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу. В результаті у січні 2015 року обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку знизився на 285%. Причому зниження обмінного курсу гривні, підвищення цін і тарифів позначилися на ціновій динаміці. Приріст індексу споживчих цін у річному вимірі у серпні 2014 року збільшився до 14,2% порівняно з 0,5% у грудні 2013 року. Очікується, що на кінець 2015 р. індекс споживчих цін може зрости на 25% у річному вимірі.

Процентна політика спрямовуватиметься на сприяння формуванню умов для зниження реальної вартості кредитних ресурсів. Водночас динаміка відсоткових ставок за кредитами та депозитами суттєвим чином залежатиме і від рівня ринкових очікувань, подолання структурних диспропорцій розвитку тощо. Це потребуватиме вжиття узгоджених з усіма гілками влади заходів у напрямі макроекономічної стабілізації, удосконалення законодавства із захисту прав кредиторів і споживачів фінансових послуг, поліпшення інвестиційного клімату, покращення судової практики розгляду кредитних спорів.

У міру досягнення основної цілі підтримуватиметься діяльність Уряду щодо забезпечення високих темпів економічного розвитку. Така робота концентруватиметься, насамперед, в площині створення умов для активізації кредитної діяльності банків. Залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку розглядатиметься питання щодо надання відповідних монетарних стимулів, вживатимуться заходи щодо підвищення рівня капіталізації банків, покращення якості їхнього кредитного портфеля, удосконалення законодавчої бази, що регулює кредитну діяльність, стимулювання заощаджувальної активності населення.

Значна частина обсягу коштів з підтримки ліквідності банків внаслідок відпливу вкладів трансформувалася в готівку поза банками, обсяг якої за 2014 р. збільшився на 21,8%. Це зумовлювало випереджаюче зростання монетарної бази (на 11,2%) порівняно з грошовою масою (на 4,0%). Монетарна база у 2014 р. зросла на 28%. Скорочення ресурсної бази банків та зменшення за складних економічних умов кількості надійних позичальників мало наслідком зниження кредитної активності банків. За 2014 р. обсяг кредитів у національній валюті зменшився на 7,6%, в іноземній – на 9,8%.

Із запровадженням Національним банком інфляційного таргетування роль кількісних орієнтирів динаміки грошової пропозиції значно знизиться, а в подальшому вони повністю втратять статус операційних цілей грошово-кредитної політики і розглядатимуться лише як індикатори стану грошово-кредитного ринку. Реалізація грошово-кредитної політики базуватиметься на контролі процентних ставок грошового ринку через використання базової ставки Національного банку, яка буде головним інструментом грошово-кредитної політики та доповнюватиметься постійно діючими кредитним та депозитним механізмами овернайт.

Проте динаміка обсягів кредитування поки що є нестабільною. Якщо у 2012 році приріст обсягів кредитування банками реального сектору становив 12,9%, то у 2014 році – 0,6%. Така нестабільність пов'язана насамперед із наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках.

Реалізація грошово-кредитної політики у 2015 та подальших роках здійснюватиметься на засадах використання основних елементів монетарного режиму, що базується на ціновій стабільності. Це передбачає дотримання таких основних принципів:

– безумовної пріоритетності цілі щодо цінової стабільності та підпорядкування їй усіх інших цілей і завдань грошово-кредитної політики. Відповідно до законодавства як критерій оцінки досягнення головної цілі грошово-кредитної політики використовуватиметься показник індексу споживчих цін у річному вимірі. Одночасно з метою здійснення всебічного аналізу інфляційної ситуації також уважно вистежуватиметься динаміка інших цінових індексів (базовий індекс споживчих цін, індекс цін виробників промислової продукції, індекс-дефлятор ВВП);

– орієнтації на середньострокову перспективу. Допускається певне тимчасове відхилення показників приросту індексу споживчих цін у річному вимірі від установлених цільових орієнтирів, якщо такі відхилення не несуть загрози для цінової стабільності в середньостроковій перспективі. Як підстави для коригування грошово-кредитної політики розглядатимуться переважно чинники, які містять потенціал для зміни середньострокових інфляційних трендів;

– тісної співпраці з Урядом. Вагомі чинники впливу на динаміку інфляції перебувають поза монетарною сферою і належать до компетенції Уряду. За таких умов лише тісна координація грошово-кредитної політики Національного банку та економічної і бюджетної політики Уряду дасть змогу забезпечити ефективне досягнення монетарних цілей і завдань;

– відсутності зобов'язань Національного банку щодо утримання на певному рівні або в певних межах обмінного курсу гривні до іноземних валют. Офіційний курс гривні до долара США встановлюватиметься на підставі її котирувань на міжбанківському ринку, сприяючи формуванню в суспільстві об'єктивної оцінки валютних ризиків. Водночас, ураховуючи, що динаміка обмінного курсу гривні має значний вплив на показники інфляції та якість балансів банків (в умовах значного рівня доларизації їх активів і зобов'язань), вживатимуться заходи щодо уникнення його суттєвих коливань;

– перспективного характеру ухвалення рішень. Потреба у вжитті монетарних регулюючих заходів визначатиметься, насамперед, на підставі інфляційного прогнозу, а також прогнозних оцінок розвитку реального сектору економіки, платіжного балансу та грошово-кредитного ринку, який робитиметься на підставі аналізу широкого спектра макроекономічних, бюджетних і монетарних показників, їх взаємозв'язку і впливу на стабільність гривні з урахуванням можливих змін у майбутньому;

– прозорості діяльності Національного банку перед суспільством. Детальне пояснення мотивів і дій Національного банку у сфері регулювання грошово-кредитного ринку надаватиметься як одразу після ухвалення відповідних рішень, так і в узагальненому вигляді – в офіційних аналітичних та прогнозних документах Національного банку України.

Якщо відхилення показників приросту індексу споживчих цін у річному вимірі від установлених цільових орієнтирів спостерігатиметься упродовж шести місяців поспіль, то НБУ розміщуватиме на

сторінках свого Офіційного інтернет-сайту пояснення щодо причин такого відхилення та інформуватиме про заходи, які вживаються для приведення індексу споживчих цін у відповідність до встановлених цільових параметрів.

Завдання із забезпечення цінової стабільності в середньостроковій перспективі передбачає не лише досягнення визначених інфляційних орієнтирів, а й сприяння формуванню системних передумов для підтримки стабільного низькоінфляційного середовища та забезпечення стійкості грошової одиниці України до потрясінь у довгостроковій перспективі.

У цьому аспекті важливе місце належатиме удосконаленню операційної структури реалізації грошово-кредитної політики. Монетарний режим, що базується на ціновій стабільності, передбачає провідну роль процентних ставок як головних інструментів та операційних орієнтирів грошово-кредитної політики. З огляду на це у міру розвитку фінансової системи та ефективнішої роботи трансмісійних механізмів відбуватиметься посилення ролі процентної політики в регулюванні грошово-кредитного ринку.

У період до набуття інструментами процентної політики належного ступеня дієвості провідна роль у процесі грошово-кредитного регулювання відводитиметься кількісним показникам обсягу грошової пропозиції.

Операційними орієнтирами грошово-кредитної політики розглядатимуться монетарні критерії ефективності й індикативні цілі, передбачені програмою співпраці з Міжнародним валютним фондом із змінами, які встановлюватимуться під час здійснення її переглядів.

В умовах тривалої нестабільності на світових фінансових ринках, яка містить суттєві загрози для макроекономічної та фінансової стабільності в Україні, посилюватиметься стабілізуюча роль міжнародних резервів.

Ураховуючи це, грошово-кредитна політика в середньостроковій перспективі передбачатиме необхідність їх утримання на рівні, що забезпечує необхідний захист національної економіки від негативних зовнішніх шоків. Цій самій меті підпорядковуватимуться і заходи щодо встановлення та регулювання системи обмежень на валютному ринку. Заходи з валютної лібералізації узгоджуватимуться з темпами економічного зростання, підвищенням загального попиту на національну грошову одиницю з одночасним зниженням доларизації економічних відносин. Це у свою чергу безпосередньо пов'язано із здійсненням низки інституційних перетворень, які будуть прямо впливати і на стійкість фінансової системи та можливість підвищення курсової гнучкості гривні. Ключовим залишатиметься питання щодо ефективності використання зовнішніх кредитів та спроможності їх спрямування на розвиток реального виробництва. За відсутності його прискореного розвитку зменшуватиметься фінансова база погашення та обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань країни, що спричинятиме зростання їх загальнонаціонального тягаря та вразливості української валюти й бізнесу.

Зменшенню зовнішніх ризиків стабільності грошової одиниці сприятиме розвиток внутрішнього фінансового ринку та забезпечення його стійкості. З урахуванням визначених законодавством повноважень діяльність Національного банку в цій царині, насамперед, концентруватиметься довкола сприяння стабільності банківської системи. Також у співпраці з іншими фінансовими регуляторами проводитиметься робота із побудови системи моніторингу та оцінки стабільності фінансового сектору. Передбачається активна участь Національного банку й у вирішенні питань щодо розвитку фондового ринку, у т.ч. – у реформуванні та забезпеченні ефективного функціонування національної депозитарної системи. Дієвість фондового ринку відіграє важливу роль у належному функціонуванні монетарного трансмісійного механізму, який забезпечує адекватну реакцію реального сектору економіки на зміни в грошово-кредитній політиці.

У сучасних умовах істотним чинником підтримання стабільності грошової одиниці в довгостроковій перспективі є забезпечення довіри до політики центрального банку. З цією метою Національний банк продовжуватиме удосконалювати систему комунікацій з громадськістю, маючи на меті через детальне роз'яснення цілей грошово-кредитної політики та заходів щодо їх досягнення отримувати суспільну підтримку своїх дій і формувати на ринку позитивні очікування.

Адекватному сприйняттю таких роз'яснень сприятиме підвищення рівня фінансової грамотності населення. У зв'язку з цим набуває особливого значення подальша всебічна підтримка на всіх рівнях ініціативи Національного банку щодо розроблення державної просвітницької програми, спрямованої на підвищення фінансової грамотності населення. Розроблення та реалізація такої програми сприятиме формуванню в населення необхідних знань та навичок раціональної та обачливої поведінки на ринку фінансових послуг. Це розширюватиме базу активних і свідомих приватних інвесторів на внутрішньому фінансовому ринку та у перспективі сприятиме зменшенню залежності економіки України від зовнішніх джерел фінансових ресурсів.

З метою збільшення спроможності фінансової системи акумулювати ресурси для забезпечення потреб економічного зростання розширюватиметься та вдосконалюватиметься сфера безготівкових платежів. Зокрема, вживатимуться заходи щодо поширення безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів, запровадження сучасних технологій забезпечення надійного та ефективного обслуговування учасників розрахунків, створення уніфікованої інфраструктури та реалізації супутніх проектів у соціальній сфері.

Підтримуватиметься тісна взаємодія Національного банку з Урядом у питаннях щодо узгодження грошово-кредитної та фіскальної політики, у тому числі в частині впливу на етап грошово-кредитного ринку випуску внутрішніх зобов'язань, а також активна співпраця в питаннях щодо забезпечення стійкості фінансової системи, визначення пріоритетів спрямування фінансових ресурсів через фіскальні й структурні механізми та інструменти [6].

Для забезпечення досягнення наведених вище цілей та виконання окреслених завдань використовуватимуться усі наявні інституційні механізми та операційні важелі, забезпечуватиметься послідовність і прозорість грошово-кредитної політики, органічно поєднуватиметься незалежність у виконанні Національним банком головної конституційної функції з узгодженістю його дій з економічними та фінансовими заходами інших органів влади.

Висновки і пропозиції. Однією з найважливіших функцій Національного банку є грошово-кредитне регулювання економіки, яке виконується згідно економічних інтересів та цілей держави. В основу грошово-кредитної політики покладено здійснення комплексу заходів, які спрямовані на розширення або звуження ліквідних коштів банку та його обсягів кредитування банківських та інших кредитних

установ. Метою грошово-кредитної політики є регулювання пропозиції та попиту на позиковий капітал через ефективне управління грошовою масою.

Таким чином, грошово-кредитна політика повинна спрямовуватися на сприяння стабільності банківської системи (як ключової умови забезпечення фінансової стабільності в державі) та підтримку економічної політики Кабінету Міністрів України, спрямованої на економічне зростання. Національний банк у межах своїх можливостей сприятиме зростанню обсягів кредитування реального сектору економіки й пожвавлення кредитної діяльності в державі.

Список літератури:

1. Копилюк О.І. Банківські операції : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. І. Копилюк, О. М. Музичка. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 535 с.
2. Череп А. В. Банківські операції: навч. посіб. / А. В. Череп, О. Ф. Андросова. – К.: Кондор, 2008. – 410 с.
3. Васюренко О. В. Банківські операції: [навч. посіб. для студ. екон. спец.] / О. В. Васюренко. – [6-те вид., перероб. і допов.]. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
4. Мітенко В. І. Банківські операції: підруч. / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева. – [2-го вид.]. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
5. Гроші та кредит: підруч. / [І. О. Лютий, Н. І. Версаль, О. В. Любкіна, О. Д. Рожко; за заг. ред. О. Лютого]. – К.: ВПД «Київський університет». 2010. – 559 с.
6. Лютий І. О. Банківська справа: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / [І. О. Лютий, А. С. Криклій, В. І. Мітенко та ін.; за заг. ред. І. О. Лютого]. – К.: Вид.-поліґр. центр «Київський університет», 2009. – 384 с.
7. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306

Штефан Л.Б., Мацедонская Н.В., Романенко О.М.
Винницкий учебно-научный институт экономики
Тернопольского национального экономического университета

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОЖИВЛЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация
В статье рассмотрена денежно-кредитная политика страны. Проанализирована макроэкономическая и финансовая стабильность. Рассмотрена динамика потребления цен в государстве, объемы кредитования. Спрогнозировано реализацию денежно-кредитной политики, сформулированы основные принципы ее соблюдения. Показано, как процентная политика способствует реальной стоимости кредитных ресурсов.
Ключевые слова: денежно-кредитная политика, процентная политика, кредитные ресурсы, объемы кредитования, индекс потребительских цен, потребительский спрос, валютный рынок, трансмиссионные механизмы.

Shtefan L.B., Matsedonska N.V., Romanenko O.M.
Vinnytsia Institute of Economics,
Ternopil National Economic University

EFFECTS OF MONETARY POLICY ON THE RENEWAL OF CREDIT ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

Summary
The article reviews the monetary policy of the country and analyzes macroeconomic and financial stability. It considers the dynamics of consumption prices in the state, lending volumes. The paper predicts the implementation of monetary policy, formulates the basic principles of respect, and shows how interest rate policy reduces the real cost of credit.
Keywords: monetary policy, interest rate policy, credit resources, volume of lending, consumer price index, consumer demand, currency market, transmission mechanisms.

УДК 330.1

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Юрій Е.О., Мартинюк Ю.О.
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Стан факторів виробництва і компонентів грошових потоків впливає на сукупну вартість виробництва і підприємства в цілому. Для того, щоб постійно зростала ефективність діяльності суб'єктів господарювання необхідно раціонально використовувати наявні ресурси. Тому в статті аналізується стан основних виробничих ресурсів та рівень їхнього впливу на кінцевий продукт та вартість. Також розглядаються основні причини та проблеми низької вартості вітчизняних підприємств. Запропоновано декілька шляхів підвищення вартості та ефективності управління бізнесом.
Ключові слова: Фактори виробництва, вартість підприємств, чинники вартості, капітал, праця, підприємництво.

Постановка проблеми. Загальним показником розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, раціонального використання факторів і чинників виробництва, впровадження наукових новинок.

Виявлення закономірностей сучасного стану розвитку факторів виробництва дасть змогу проаналізувати основні причини низької вартості вітчизняного бізнесу та перспективні можливості управління нею.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти впливу факторів виробництва на вартість бізнесу розглядали класики політичної економії – А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті. Дослідження, що здійснювалися А. Маршалом, Й. Шумпетером, Е. Чемберліном, Дж. Робінсон, Дж. Б. Кларком, Дж. Хіксом, І. Фішером, Р. Коузом, Дж. Гелбрейтом, Г. Саймоном та іншими, дозволяють стверджувати, що сформувалися певні теорії управління на основі надання переваги тим чи іншим чинникам формування вартості. У вітчизняній практиці вплив основних економічних параметрів на вартість підприємств розглядають А. Чхун, М. Герасимчук, О. Терещенко, О. Мендрул.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день теорія управління вартістю підприємств та вплив на вартість основних факторів виробництва носить суперечливий характер. Дослідження в даній сфері зарубіжних авторів часто використовуються у вітчизняній практиці без врахування особливостей діяльності суб'єктів господарювання національної економіки. Для визначення безпосереднього впливу факторів виробництва на вартість підприємств в Україні проаналізуємо їх стан та динаміку за декілька років та зазначимо їх особливості й розробимо пропозиції стосовно подальшого управління ними.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження впливу факторів виробництва на вартість українських підприємств в сучасних умовах та визначення похідних чинників вартості.

Виклад основного матеріалу. Основними чинниками створення вартості підприємства є фактори виробництва – саме завдяки їх дії вона виникає. Праця, капітал, земля, підприємництво та інформація виступають як потенціал вартості, а їх використання проявляється в створенні нових категорій, що характеризують показники та результати діяльності [2, с. 3].

Класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті пов'язували вартість із витратами праці на виробництво товару, тобто визначали працю основним джерелом вартості виготовлених товарів і, відповідно, компанії в цілому. Щоб охарактеризувати вплив праці на розвиток підприємств в Україні розглянемо основні її макроекономічні показники та тенденції протягом останніх п'яти років (табл. 1) [9].

Динаміка зайнятості в національній економіці свідчить про незначне збільшення працюючих. Так, за період з 2009 по 2013 роки спостерігається зростання даного показника. Найбільш позитивним є збільшення цього показника в 2013 році в порівнянні із базовим на 1,1%. Це пов'язано із створенням останніми роками додаткових робочих місць. Але праця

Таблиця 1

Динаміка зайнятості в галузях економіки

Показник	Одиниці виміру	Роки				
		2009	2010	2011	2012	2013
Всього зайнятих в галузях економіки у тому числі:	тис. осіб	20191,5	20266,0	20324,2	20354,3	20404,1
	у % до 2009 р.	100,0	100,4	100,1	100,8	101,1
– промисловість;	тис. осіб	3546,9	3461,5	3352,7	3345,6	3274,8
	у % до 2009 р.	100,0	97,6	94,5	94,3	92,3
– сільське, лісове та рибне господарство;	тис. осіб	3152,2	3115,6	3410,3	3496,0	3577,5
	у % до 2009 р.	100,0	97,6	98,8	108,2	110,9
– оптова та роздрібна торгівля;	тис. осіб	4304,7	4388,2	4395,4	4441,7	4556,2
	у % до 2009 р.	100,0	101,9	102,1	103,2	105,8
– фінансова та страхова діяльність;	тис. осіб	351,4	332,8	350,6	327,9	318,1
	у % до 2009 р.	100,0	94,7	99,8	93,3	90,5
Кількість зареєстрованих безробітних (на кінець року)	тис. осіб	531,6	544,9	482,8	506,8	487,7
	у % до 2009 р.	100,0	102,5	90,8	95,3	91,7

Джерело: [9]

© Юрій Е.О., Мартинюк Ю.О., 2015

Таблиця 2

Вартість основних фондів вітчизняних підприємств

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Залишкова вартість основних засобів, млн. грн.	396033,0	426597,0	470587,9	763328,4	772667,6
Залишкова вартість основних засобів, у % до 2009 р.	100,0	107,7	118,8	192,7	195,1
Знос, млн. грн.	596028,6	658909,2	765499,5	944081,9	1085747,5
Знос, у % до 2009 р.	100,0	110,5	128,4	158,4	182,6

Джерело: [9]

як джерело формування сукупної вартості підприємств характеризується погіршенням своїх якісних та кількісних характеристик в окремих галузях. Чисельність зайнятих в промисловості за п'ять років зменшилася на 7,7%. Така тенденція може бути визнана нормальною за умови здійснення структурних перетворень економіки, тоді зниження чисельності зайнятих в промисловості компенсується розвитком сфери послуг та інших галузей.

Люди, які залишають промислові підприємства, тільки частково поповнюють сферу послуг, адже більшість переходять у сільське та лісове господарство на сезонні роботи (збільшення працівників протягом 2009-2013 років у даній галузі на 10,9%), а всі інші поповнюють категорію безробітних [9].

Таким чином трудовий потенціал використовується неповністю і характеризується такими загальними тенденціями: погіршенням кваліфікації працівників, збільшенням кількості незадоволених своїм статусом, зниженням реальних доходів робочої сили, правовим нігілізмом, зниженням рівня культури. Саме наведені фактори впливають на рівень використання праці та на її можливості забезпечувати зростання сукупної вартості підприємств.

Не менш важливим чинником формування вартості є капітал. У теорії використання капіталу його характеристика як виробничого ресурсу займає центральне місце. Це визначається тим, що накопичені економічні блага, що представляють всі форми капіталу, задіяні або можуть бути задіяні насамперед у виробничому процесі. Використовуваний у процесі створення товарів і послуг капітал, поряд з іншими факторами виробництва, надає визначальний вплив на результати виробничої діяльності [4, с. 54].

Найбільш значимою для підприємств є вартість необоротних активів (основних фондів), яка за останні роки суттєво змінилась. Так, залишкова вартість основних засобів за період 2009-2013 років зросла на 95,1%, що свідчить про їх часткове оновлення (табл. 2) [9]. Але незважаючи на виявлені позитивні тенденції в оновленні та підвищенні ефективності використання основних засобів промисловості, їх стан за останні роки значно погіршився. Рівень зносу як у промисловості в цілому, так і окремих її секторах зростає, у той же час темпи оновлення не відповідають потребам у відтворенні зношених основних засобів промисловості. Підвищення залишкової вартості основних засобів також можна пояснити здійсненням щорічної переоцінки даних активів, а не їх фактичним оновленням.

Через значне зношення основних засобів посилюється технічна та технологічна відсталість промислових підприємств та, зокрема, продукції вітчизняного виробництва. За рівнем якості, надійності, довговічності та ефективності західних компаній значно перевершують українські. Збільшення критичного рівня зношеності основних виробничих засобів базових підприємств фондозабезпечуючих галузей економіки негативно вплинуло на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції всіх промислових підприємств країни. Таким чином, сукупна спрацьованість призводить до зменшення вартості діючого підприємства, а балансова вартість хоч і збільшується протягом 2009-2013 років за рахунок оновлень та проведення ремонтів, але вона все одно не відповідає сучасним вимогам розвитку [1, 14].

Щодо нематеріальних активів, як елементу капіталу, то найістотніший вплив на вартість підприємств справляють об'єкти інтелектуальної власності. Саме вони визначають майбутню конкурентоспроможність [6, с. 118]. Але можливості їх створення погіршуються, що передусім пов'язано з низьким рівнем фінансування і недофінансуванням науки. Затверджуючи бюджети на відповідні роки урядовці стверджують: «ситуація з державним бюджетом важка. Навіть соціально захищені статті збільшуються лише відповідно до рівня інфляції. Уряд не бачить інших шляхів виходу з кризи, як затягнути паски і не фінансувати науку». Тобто на сьогоднішній день в Україні, всупереч офіційно заявленій державній ідеології, наука не відноситься до «однієї з найважливіших стратегічних складових соціально-економічного розвитку країни та інноваційної діяльності». Нинішні пріоритети державної політики інші. Ймовірно, саме вони «повинні стати надійним фундаментом економічного зростання нашої держави [7, с. 81].

У даний час головним діючим нематеріальним активом є право користування природними ресурсами. Проте воно створює вартість лише для підприємств добувної промисловості, орієнтованих на експорт. У цілому ж нематеріальні активи будь-якої помітної ролі у формуванні сукупної вартості підприємств не відіграють, так як використовуються нераціонально і неефективно.

Земля як фактор створення вартості є одним із найважливіших елементів виробництва. Для більшості українських промислових підприємств не існує проблеми нестачі територій. Але щодо того, який вплив справляє земля на сукупну вартість, відповісти важко. Адже визнані і використовувані методики грошової оцінки земельних ділянок не дають змоги з'ясувати наскільки дана оцінка відповідає ринковій ціні [3, с. 190].

Щодо визначення підприємництва як фактора формування сукупної вартості підприємств, то це здатність людей до організації виробничої, торговельної, комерційної та іншої ділової, економічної діяльності, яка буде підвищувати показники ефективності та результативності бізнесу. Це особливий економічний фактор, який забезпечує комбіноване поєднання всіх інших ресурсів у єдину систему в процесі виробництва товарів та послуг. Саме від прийнятих рішень та розроблених заходів, здатності активно діяти на власний страх та ризик власників, менеджерів, працівників буде залежати розмір отриманого прибутку та понесених витрат, а, отже, і вартість створених продуктів та компанії [3, с. 192].

Використання інформації як фактора створення вартості дозволяє заощаджувати більшість ресур-

сів інвесторів, вчасно володіти необхідними даними та ефективно здійснювати діяльність. Подальший прогрес суспільства значною мірою пов'язаний сьогодні з удосконалюванням інформаційної інфраструктури, ефективністю формування, розміщення і використання інформаційних ресурсів і продуктів.

Основними проблемами досліджень у сфері інформаційних ресурсів суспільства є: проблема розкриття сутності інформаційного ресурсу як фактора виробництва, форми подання знань, визначення і дослідження закономірностей формування, перетворення і поширення різних видів інформаційних ресурсів у суспільстві [5, с. 86].

Використання факторів виробництва як ресурсів необхідних для створення товарів та послуг створюють похідні чинники формування вартості підприємства. До них належать: показники, що характеризують вартісні обсяги продукції, оборотні кошти, амортизація, прибуток, інвестиції та заборгованість.

Вартісні показники виробництва товарів і послуг характеризує обсяг ВВП. Протягом останніх років спостерігається зростання даного показника в фактичних цінах (рис. 1) [9].

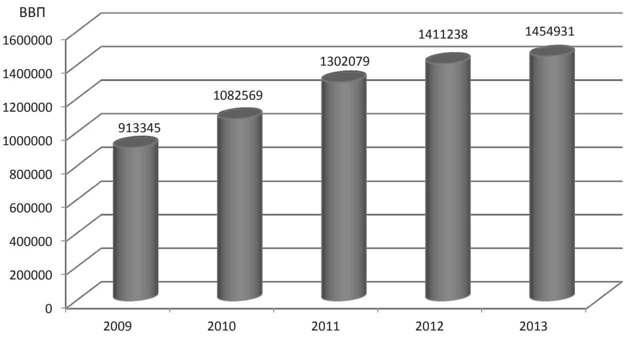

Рис. 1. Обсяг ВВП в Україні в 2009-2013 роках, млн. грн.
Джерело: [9]

Аналізуючи показники вартісних обсягів продукції, слід враховувати, що статистика відображає лише стан легального сектора, не беручи до уваги обсяг тіньової економіки, розмір якої, за деякими оцінками, становить 40-60% ВВП . Здавалося б, що такий істотний обсяг має свідчити про наявність відповідної за величиною вартості підприємств, проте це не зовсім так. По-перше, як справедливо зазначають вітчизняні дослідники, суб'єкти тіньової економіки використовують державні кошти, перекладаючи весь тягар економіки на населення та інші підприємства; по-друге, економічні інтереси тіньового сектора зосереджені насамперед у сфері обігу, а не виробництва; по-третє, створювана вартість вилучається з національної економіки (за деякими оцінками, з України щороку вивозиться не менше 5 млрд. дол. [8, с. 139]. Таким чином, тіньова економіка, якщо й збільшує вартість підприємств, то дуже незначною мірою; діяльність цього сектора економіки спрямована не на створення, а на перерозподіл вартості підприємств.

Висновки і пропозиції. Фактори виробництва відіграють важливу роль у виробничому процесі та формуванні вартості підприємств. Зазвичай вони ототожнюються з передовими виробничими технологіями, сучасним маркетингом, прогресивними методами організації діяльності та управління, що забезпечують зростання вартості. Дослідження того чи відіграють позитивну роль дані показники у формуванні вартості національних підприємств показало, що в Україні неефективно здійснюється управління ними.

Щоб підвищити вартість на основі раціонального використання факторів виробництва потрібно: визначити роль кожного із них для окремих галузей, підприємств; вдосконалювати технології та запроваджувати інновації; розширювати інформаційне забезпечення підприємств; вдосконалювати систему передачі інформаційних потоків; впроваджувати новітні концепції та механізми управління вартістю.

Задля забезпечення подальшого зростання вартості підприємств необхідно запроваджувати вартісно-орієнтовані методологічні принципи управління підприємствами на рівні національної економіки, вирішувати на цій основі проблеми капіталізації як цільового критерію управління активами підприємства; здійснювати безперервну реорганізацію суб'єктів господарювання, спрямовану на досягнення, в першу чергу, позитивної динаміки зростання вартості акціонерних товариств, що обумовлює його довгострокове функціонування.

Список літератури:

1. Гнєушева І. О. Управління вартістю та структурою капіталу підприємства [Текст] / І. О. Гнєушева, Т. І. Притика // Вісник КІБіТ. – 2011. – № 2. – С. 14-16.
2. Грапко Н. Оцінка факторів впливу на вартість підприємств [Текст] / Н. Грапко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 5-6. – С. 3-8.
3. Давидов О. І. Зростання вартості підприємництва як цільовий критерій управління [Текст] / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 186-195.
4. Давидов О. І. Оцінка вартості підприємства у контексті фінансового управління [Текст] / О. І. Давидов // Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання: збірник матеріалів 7-мої Міжнар. наук.-практ. конф. (27 черв., 2013, м. Київ) / МОН України, КНЕУ ім. В. Гетьмана [та ін.]. – К.: МІБО КНЕУ, 2013. – С. 53-55.
5. Заворотній Р. І. Економічний зміст вартості підприємства та її роль у стратегічному управлінні корпоративним розвитком [Текст] / Р. І. Заворотній // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7-8. – С. 85-89.
6. Левошко Н. В. Розробка методичної схеми дослідження впливу інтелектуального капіталу на ринкову вартість підприємства [Текст] / Н. В. Левошко // Економіка і регіон. – 2009. – № 4. – С. 116-120.
7. Мусієнко В. Д. Вплив соціально-економічних чинників на вартість підприємства [Текст] / В. Д. Мусієнко, Н. А. Молозіна, А. М. Замараєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7-8. – С. 79-84.
8. Мусієнко В. Д.Вплив продуктивності праці на вартість промислового підприємства [Текст] / В. Д. Мусієнко, А. Г. Панчук, Л. М. Павлюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3. – С. 136-140.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [сайт http://www. ukrstat.gov.ua].

Юрий Э.А., Мартынюк Ю.А.
Буковинский государственный финансово-экономический университет

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация
Состояние факторов производства и компонентов денежных потоков влияет на совокупную стоимость производства и предприятия в целом. Для того, чтобы постоянно росла эффективность деятельности субъектов необходимо рационально использовать имеющиеся ресурсы. Поэтому в статье анализируется состояние основных производственных ресурсов и уровень их влияния на конечный продукт и стоимость. Также рассматриваются основные причины и проблемы низкой стоимости отечественных предприятий. Предложено несколько путей повышения стоимости и эффективности управления предприятиями.
Ключевые слова: Факторы производства, стоимость предприятий, факторы стоимости, капитал, труд, предпринимательство.

Yurii E.A., Martyniuk Y.A.
Bukovyna State University of Finance and Economics

INFLUENCE OF FACTORS OF PRODUCTION ON VALUE OF ENTERPRISES

Summary
The condition of the production factors and components of cash flows affects the total cost of production and the enterprise as a whole. In order for the efficiency of business entities to continuously grow, it is necessary to efficiently use available resources. Therefore, the article analyzes the state of the main production resources and the level of their influence on the final product and the value. He paper also discusses the underlying causes and problems of low value of domestic enterprises. The authors propose several ways to improve the cost and efficiency of business management.
Keywords: production factors, value of enterprises, value drivers, labour, capital, business.

УДК 339.137.2:339.146::678

ВИКОРИСТАННЯ ЯКІСНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ВІКОННИХ СИСТЕМ

Яшкіна Н.В., Кузьменко Н. О.
Український державний хіміко-технологічний університет

У статті досліджено використання якісних методів аналізу конкурентоспроможності. Наведено їх переваги і недоліки. Практична значимість полягає в демонстрації використання якісних методів оцінювання на прикладі віконних систем. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності компанії. На прикладі ДП «Факро Львів» проведено SWOT-аналіз та сформована модель М. Портеру для оцінювання конкурентних переваг підприємства.
Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентне середовище, конкурентні переваги, матричні методи, модель Портера.

Постановка проблеми. Успіх підприємництва базується на стійкій конкурентній перевазі. Компанія є конкурентоздатною завжди, коли має перевагу перед конкурентами в залученні споживачів і захищена від впливу конкурентних сил. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств зростає в результаті інтеграції України в міжнародні організації і подальшого розвитку економіки. В умовах націленості України на інтеграцію в світову економічну систему альтернативи підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств не існує. Це визначає необхідність дослідження конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, методів її аналізу, формування і розвитку. У сучасних умовах, розвиток ринку віконних систем важливим є вибір постачальників, одне з перших місць займає якість обслуговування клієнтів. Оператори цього ринку повинні працювати так, щоб помірні ціни і високий рівень обслуговування стимулювали потенційних клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання методів конкурентоспроможності підприємства присвячена велика кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед класиків теорії конкурентоспроможності, які досліджували проблеми її кількісного вираження, слід виділити І. Кокбурна, М. Портера, К. Прахалада, Г. Хамела, Р. Хендерсон та ін. Значний внесок у розробку методології дослідження конкурентних позицій організації здійснено такими авторами, як Г. Азоєвим, П. Зав'яловим, В. Павловою, Р. Фатхутдінов, О. Юдановим та ін. Основоположниками граничних методів є Д. Ейгнер, У. Куапер, С. Ловел, М. Фаррел, А. Чарнс, Р. Шмідт та ін. Віддаючи належне глибині і різносторонності досліджень, проведених вітчизняними і зарубіжними авторами, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі недостатньо вивчені прикладні питання розвитку інструментарію для використання регіональними підприємствами,

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Аналіз літературних джерел показує, що, з одного боку, є безліч праць, присвячених теорії конкуренції, особливостям формування конкурентних стосун-

© Яшкіна Н.В., Кузьменко Н. О., 2015

ків в різних галузях (промисловість, зв'язок і так далі), підходам, принципам, методам її підвищення, а з іншої – недостатньо робіт, які б поєднували методи управління, теорію конкуренції та враховували галузевої особливості діяльності підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження інструментів експертного методу оцінювання конкурентоспроможності та з'ясування можливості їх використання на підприємствах ринку віконних систем.

Виклад основного матеріалу. Поняття конкурентоспроможності підприємства, незважаючи на досить широке його використання, є складним і трактується неоднозначно та має відносний характер. Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта, що характеризується мірою реального чи потенційного задоволення ним певної потреби порівняно за аналогічними об'єктами, представленими на певному ринку [1, с. 35]. Конкурентоспроможність організації може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображує ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства необхідно при виборі підприємства-партнера для організації спільного випуску продукції; залучення коштів інвестора; складанні програми виходу підприємства на нові ринки збуту; прийнятті рішення про зміну асортименту, розробці та виробництві нових виробів та модернізації виробів, що виготовляються, розширення виробничих потужностей та ін.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства і його конкурентів використовують як кількісні, так і якісні показники. Кількісні методи в економіці – сукупність методів обробки статистичних даних для теоретичного аналізу законів розвитку економічної системи і регулювання макро- та мікроекономічних процесів. Якісні методи – дозволяють на основі аналізу зробити якісні висновки про фінансовий стан підприємства, рівні його ліквідності та платоспроможності, про інвестиційний потенціал і кредитоспроможності організації. Якісні методи оцінки конкурентоспроможності включають підходи, що лежать в основі розробки конкурентних стратегій. До них можна віднести: 1) матричний метод Бостонської консалтингової групи; 2) LOTS – аналіз; 3) метод Мак-Кінсі 7S; 4) SWOT – аналіз; 5) GAP – аналіз розриву між бажаними і досягнутими цілями; 6) модель конкуренції М. Портера тощо.

Як один з методів якісного аналізу конкурентних позицій підприємства може виступати карта стратегічних груп. Для побудови карти стратегічних груп необхідно: 1) виділення параметрів, за якими розрізняються галузеві підприємства; 2) нанесення на карту з відповідними осями параметрів що відповідають підприємствам, які аналізуються; 3) віднесення підприємств, що розташовані порівняно близько одне від одного, до різних стратегічних груп та їх графічне виділення.

Розглянемо особливості моделі формування конкурентної середи М. Портера. Ця модель ґрунтується на трьох основних концепціях, на підставі яких може бути проведений аналіз, що допоможе підприємству знайти конкурентні переваги і підвищити конкурентоздатність.

Перша ключова концепція М. Портера виявляє п'ять основних конкурентних сил, які, на його думку, визначають інтенсивність конкуренції в кожній галузі. Друга ключова концепція визначає типові стратегії конкурентної боротьби. Стратегія конкурентної боротьби це захисні або наступальні дії, направлені на досягнення міцних позицій в галузі, на успішне подолання п'яти конкурентних сил і таким чином отримання більш високих доходів. Третя ключова концепція направлена на створення цінностей. При проведенні докладного аналізу і вибору стратегії М. Портер пропонує звернутися саме до ланцюжка створення цінностей. Він ідентифікує п'ять первинних і чотири вторинні дії, що становлять такий ланцюжок в будь-якій фірмі. [2, с. 18-22].

П'ять первинних дій: 1) матеріально-технічне забезпечення діяльності підприємства. Це дії, пов'язані з отриманням, зберіганням і розподілом ресурсів, що вводяться, такі як складування сировини та матеріалів, ведення обліку запасів, складання графіків руху транспортних засобів, розрахунки з постачальниками. 2) виробничі процеси. Це дії, пов'язані з трансформацією ресурсів, що вводяться, в кінцевий продукт, зокрема машинна обробка, пакування, збирання, технічне обслуговування устаткування, готової продукції, випуск друкарської продукції і експлуатація виробничих площ і приміщень. 3) матеріально-технічне забезпечення збуту. Це операції, що пов'язані із збором, зберіганням і фізичною доставкою продукту покупцям, такі як складування готових виробів, експлуатація засобів доставки, обробка замовлень і складання графіків. 4) маркетинг і продаж. Всі дії, зв'язані з купівлею-продажем продукту, – реклама, просування товару на ринку, збутові операції, квотування, вибір каналів збуту, ціноутворення. 5) Обслуговування. Дії, пов'язані з наданням послуг, що підвищують або підтримують цінність продукту, такі як установка, ремонт, навчання, поставка компонентів і налагодження (регулювання) [3].

Чотири вторинні (або підтримуючі) дії: 1) закупівлі. Дії, пов'язані із закупівлями сировини, запасів і інших витратних матеріалів на додаток до верстатів, устаткування (в тому числі лабораторного і офісного) і будівель. 2) розвиток технології. Дії, пов'язані з вдосконаленням продукту і (або) процесу, враховуючи наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, проектування продукту і його дизайн, проектування виробничих процесів, процедур обслуговування і тощо. 3) управління людськими ресурсами. Дії, пов'язані із залученням, наймом, професійною підготовкою, розвитком і оплатою персоналу. 4) підтримка інфраструктури фірм. Зокрема як загальне управління, планування, фінансування, бухгалтерський облік, відносини з урядом, управління якістю, тощо.

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності ДП «Факро Львів»

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішня среда	1. Великий ассортимент продукції 2. Новітнє обладнання 3. Понад 3300 працівників 4. Понад 200 тис. м^2 власних виробничих цехів, 12 закладів – виробників на світі 5. Сучасний науково-дослідний центр (понад100 конструкторів)	1. Аналог продукту 2. Нестача досвідчених співробітників 3. Плинність кадрів 4. Обмеженість ресурсів
Зовнішня среда	1. Зростання попиту на індивідуальні вікна на світовому ринку 2. Великий попит на ринку 3. Зростання платоспроможності клієнтів на світовому ринку	1. Зниження обсягу продажів 2. Активізація конкурентів 3. Зростання митних зборів

Мета такого розділення полягає в тому, щоб надати допомогу компаніям у виборі однієї з трьох типових стратегій. Для цього потрібно виділити саме ті зони потенційних переваг в конкуренції, які може обрати компанія, для протидії п'яти конкурентним силам, унікальним для кожної галузі і конкретної компанії [4, с. 110].

Розглянемо на прикладі компанії ДП «Факро Львів», використання якісного методу оцінювання конкурентоспроможності з використанням SWOT – матриці (табл. 1).

Як ми бачимо SWOT-матриця дозволяє провести аналіз факторів конкурентоспроможності ДП «Факро Львів», та сформулювати конкурентні стратегії.

Для виділення рівня конкуренції по п'ятьом силам ДП «Факро Львів», побудуємо модель М. Портера, яка допоможе оцінити привабливість ведення бізнесу на ринку віконних систем України.

Таким чином використання якісних методів оцінювання (як SWOT – аналіз так і модель М.Портеру) на прикладі компанії ДП «Факро Львів», дозволили провести аналіз показників, враховуючи впливи загроз та можливостей, сильних та слабких сторін компанії.

Адже, присутність на ринку світло-провідних конструкцій великої кількості фірм, що виробляють і пропонують споживачам, по суті, досить однорідну продукцію, а також значна обмеженість в цінових методах конкурентної боротьби, викликає необхідність підвищення конкурентоспроможності компанії ДП «Факро Львів» за рахунок нових розробок, розширення продуктового портфеля, пропозиції нових аксесуарів для пластикових вікон і максимальної адаптації віконних систем до українського клімату.

Висновки. Необхідно відмітити, що сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства вузько спеціалізовані: один метод враховує резерви у використанні чинників виробництва, інший – вартість цих чинників, наступний – якість продукції. Конкурентоспроможність підприємства потрібно оцінювати комплексно за усіма критеріями і напрямами діяльності.

Конкурентоспроможність віконних компаній визначається, перш за все, умінням максимально використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку.

Конкурентоспроможність ДП «Факро Львів» в сучасних умовах господарювання визначається, перш за все, умінням максимально використати в своїх інтересах ринкову ситуацію, що склалася

Таблиця 2

SWOT аналіз ДП «Факро Львів»

Внутрішня середа / Зовнішня середа	Сильні сторони	Слабкі сторони
	1) нова конструкція вікон, більш міцна. 2) якісні матеріали. 3) надійність установчих робіт, високий рівень кваліфікації. 4) максимальної адаптації віконних систем до українського клімату. 5) нові можливості завоювання ринків конкурентів.	1) консерватизм споживачів; 2) високий запит на кваліфіковану робочу силу, що спричиняє плинність кадрів; 3) активізація конкурентів
Можливості: 1) завоювання ринка і вихід на великі об'єми заказів; 2) залучення нових клієнтів; 3) впровадження нових розробок; 4) розширення продуктового портфеля;	Стратегія при зіставленні сильних сторін та можливостей: 1) Використати свою перевагу у якості продукції і завоювати найбільше споживачів; 2) розширити свій вплив на сегменту ринку; 3) впровадити нові технології.	Стратегія при зіставленні слабких сторін та можливостей: 1) розширення портфелю послуг, о дасть приплив нових клієнтів; 2) пошук кваліфікованої робочої сили за кордоном;
Загрози: 1): загроза появи більш дешевої продукції у конкурентів; 2) розвинення більш глибоко суперництва між конкурентами;	Стратегія при зіставленні сильних сторін та загроз: 1) просування продукції з акцентуванням на її високої якості; 2) випередження конкурентів використовуючи репутацію і многолітній досвід компанії;	Стратегія при зіставленні слабких сторін та загроз: Аналіз ситуації з можливим рішенням: 1) Подальше опрацювання; 2) закриття фірми 3) пошук нового сегменту ринку, клієнтів; 4) продаж фірми

Таблиця 3

Модель М. Портера на прикладі «Факро – Львів»

Конкурентні сили	Характеристика на осонові «Факро Львів»
Загроза появи нових конкурентів	«Загрози появи нових конкурентів ДП «Факро Львів» – не висока. Тому що, фірма займає лідируючі позиції на українському ринку – 60%.
Суперництво між існуючими конкурентами	Суперництво між існуючими конкурентами – високе, основні конкуренти такі як Velux (Данія; представник в Україні «Велюкс Україна»), Roto Frank AG (Німеччина; дистриб'ютор – «Евроізол»м. Київ), разом з ДП «Факро-Львів»займають 95% українського ринку. Поява нових конкурентів не дуже плине на подальший розвиток компанії.
Здатність покупців домогтися зниження цін	Система у «Факро-Львів» досить лояльна, вона практикує знижки для клієнтів, акції.
Здатність постачальників домогтися підвищення цін на свою продукцію	Це досить ризиковано, адже «Факро Львів» може зменшити об'єми закупівлі продукції, та почати шукати нових постачальників, що не дуже добре вплине на діяльність поточних постачальників.
Загроза появи товарів-замінників	«Факро Львів» використовує найсучасніші технології, та можливо очікувати появу нових товарі-замінників.

або може скластись на визначений проміжок часу, для збільшення виробництва, надання послуг, товарообігу та одержання максимального прибутку. Зважаючи на те, яку частку ринку займає дана компанія, у неї є усі шанси випередити свої конкурентів і подалі займати ведучі показники ринку. Саме потенційні можливості підприємства і є головним фактором у конкурентній боротьбі, в якій перемагає той, хто має більший потенціал до росту, до завоювання ринку.

Список літератури:

1. Грецький Р. Л. Теоретичні підходи до визначення природи і сутності конкуренції / Р. Л. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С. 35-38.
2. Куманецький С. А. Основні методи оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах виходу на зовнішні ринки / С. А. Куманецький // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 4(8). – 2009. – С. 18-22.
3. ФАКРО [Электронный ресурс]: режим доступа: http://www.fakro.com.ua
4. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2009. – 110 с.

Яшкина Н.В., Кузьменко Н.А.
Украинский государственный химико-технологический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ОКОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация
В статье исследовано использование качественных методов оценивания конкурентоспособности. Приведены их преимущества и недостатки. Практическая значимость заключается в демонстрации использования качественных методов оценивания на примере оконных систем. Предложены направления повышения конкурентоспособности. На примере ГП «Факро Львів» проведен SWOT-анализ и приведена модель Портера, которые провели оценку конкурентоспособности предприятия.
Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная среда, конкурентные преимущества, модель Портера.

Yashkina N.V., Kuzmenko N.A.
Ukrainian State University of Chemical Technology

USING QUALITATIVE METHODS OF ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE WINDOW SYSTEM MARKET

Summary
In the paper we investigate the use of qualitative methods of evaluation of competitiveness. We provide their advantages and disadvantages. The practical significance of the article is manifested in demonstration of the use of qualitative methods of evaluation based on the example of window systems. The ways of increasing competitiveness are proposed. We conducted the SWOT-analysis based on the example of SE «Fakro Lviv»and provided the Porter's model, which assessed the competitiveness of enterprises.
Keywords: competitiveness, competitive environment, competitive advantage, Porter's model.

ГЕОГРАФІЧНІ НАУКИ

УДК 551.513

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ІНТЕНСИВНОСТІ СОНЯЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СТАТИСТИЧНОЇ СТРУКТУРИ ПОЛІВ ЗАГАЛЬНОГО ВМІСТУ ОЗОНУ

Бургаз О.А.
Одеський державний екологічний університет

Показані особливості впливу сонячної активності на формування полів загального вмісту озону. Визначені статистично значущі періоди взаємодій між головними компонентами полів загального вмісту озону та часовими послідовностями чисел Вольфа, що являються параметрами сонячної активності.
Ключові слова: загальний вміст озону, числа Вольфа, головні компоненти.

Постановка проблеми. У другій половині 1980-х років спочатку в наукових журналах і на конференціях, а потім і в газетах, науково-популярних і суспільно-політичних журналах з'явилися повідомлення про виникнення – озонової «діри» в Антарктиці, що супроводжувалися інтенсивною дискусією як науковою, так і «не науковою». Ці повідомлення, доповнені багатьма чутками, привернули увагу широких мас до проблем атмосферного озону, що давно вже турбував учених і фахівців. Проблеми озону, що відносяться до сучасних глобальних проблем, настільки актуальні, що останніми роками прийнятий ряд міжнародних угод, направлених на їх рішення, – перших в історії людства загальносвітових угод по охороні атмосфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні дослідження у галузі сонячно-земних зв'язків свідчать про те, що існують статистично значущі кореляційні зв'язки між сонячною активністю та характеристиками погоди і клімату [1-4].

Коли розглядаються сонячно-земні зв'язки, то найбільш привабливою гіпотезою виявляється гіпотеза про те, що чинником впливу процесів на Сонці є змінення сонячної сталої I^*_O. Однак, як показали спостереження, сонячна стала змінюється на 0,075% у границях від 1,322 до 1,428 КВт·м^2. Такі значення її у цих границях порівняні з точністю вимірювань. Тому вважають, що $I^*_O = const$. Глобальна кількість сонячного випромінювання на верхній границі атмосфери складає, якщо прийняти альбедо Землі як планети $\alpha = 0,28$,

$$I = \pi r^2 I^*_O(1-\alpha) = 8,9 \cdot 10^{16} \text{ Вт}.$$

де r – радіус верхньої межі атмосфери.

Коливання сонячної сталої у зазначених межах не можуть внести помітного внеску в баланс енергії сонячного випромінювання на верхній границі атмосфери. Тому така гіпотеза не має підстави, оскільки промениста енергія Сонця, яка надходить до поверхні Землі, значно менша енергії УФ і рентгенівського випромінювання, сонячного вітру та сонячних корпускулярних потоків.

Загальний потік енергії який досягає магнітосфери, складає $8,9 \cdot 10^{16}$ Вт. Як показано [5], повна енергія сонячного вітру й міжпланетного магнітного поля, що надходить на верхню границю атмосфери у одиницю часу з урахуванням того, що під дією екрануючого впливу геомагнітного поля на Землю проникає менше 1% енергії, може бути розраховано за формулою [5]

$$P_e = \left[\pi r_m^2 \left(0,5\delta V_S^2 + \frac{B^2}{2\mu_0}\right) V_S\right] \cdot 10^{-2} = 5 \cdot 10^{10} \text{ Вт}$$

де r_m – радіус магнітосфери, V_S – швидкість сонячного вітру, δ – густина потоку сонячного вітру, B – напруженість міжпланетного магнітного поля.

Видно, що $P_e/I \approx 10^{-6}$. Звичайно така величина потоку енергії P_e недостатня для збурення або перетворення атмосферної циркуляції після її проникнення в мезосферу, стратосферу і тропосферу. Але, як показується в роботах [5-9] з урахуванням додаткових факторів потік корпускулярного випромінювання може бути стимулом, який чинить вплив на атмосферні процеси. Це обумовлює наступна гіпотеза [5-9].

Середня річна кількість променистої енергії, яка надходить на приполюсні області, складає 0,4 від її значення на екваторі. В нічний бік Землі, а також взимку на денний бік у області полярних шапок промениста енергія взагалі не надходить. Але у високих широтах заряджені частки можуть легко проникнути у густі шари атмосфери через хвіст магнітосфери. Оцінки, які наводяться у роботі [5], показують, що з урахуванням того, що корпускулярна та магнітна енергія надходить через вузьку приполюсну широтну зону біля зони полярних сяйв (авроральний овал), то доля цієї енергії досить значна. Дійсно, якщо прийняти ширину цього овалу, центр якого розташовується на 84° широти, у 10° то його площа на боці Землі, що освітлюється Сонцем, складає $9,35 \cdot 10^6$ км^2. На цю площу необхідно помножити сонячну сталу у попередній формулі, а також на $\cos \varphi = 0,42$, що враховує кут падіння променів на горизонтальну площину. Якщо враховувати, що взимку сніговий покрив й хмарність можуть збільшити альбедо до $\alpha = 0,9$, то потік променистої енергії для цієї частини земної поверхні у одиницю часу складає $5 \cdot 10^{14}$ Вт.

З іншого боку, при інтенсивній магнітній бурі енергія, яка накопичується у хвості магнітосфери і складає біля 10^{18} Дж, переходить у верхні шари атмосфери за 10^4 с, тобто біля трьох діб. Отже у вузькому поясі дисипірується енергія близько 10^{14} Вт. На нічній стороні Землі енергія сонячного вітру достатня, щоб чинити вплив на атмосферу, особливо у зимовий період. Отже, якщо потік цієї енергії ефективно направлений, то магнітосфера володіє ресурсами, які можуть чинити вплив на циркуляцію атмосфери. Повної ясності відносно механізму передачі цієї енергії ще немає. Але є підстави вважати, що дисипація цієї енергії у мезосфері й стратосфері призведе до підвищення температури в області аврорального овалу, що повинно чинити вплив на циркуляцію повітря у стратосфері. Дослідження останніх років свідчать про те, що між стратосферою й тропосферою, як показали чисельні розрахунки [10], в області добре розвиненого циклону існують канали обміну повітрям. Можливо по цих каналах й відбувається перенос зазначеної енергії в тропосферу.

Важливу роль в утворенні або дисипації молекул озону верхньої атмосфери відіграють фотохімічні процеси. Ці реакції відбуваються за рахунок поглинання квантів сонячної енергії у короткохвильовому діапазоні спектру випромінювання. Інтенсивність смуг поглинання у цьому спектрі залежить

© Бургаз О.А., 2015

від процесів, які мають місце в атмосфері Сонця, тобто від сонячної активності. Остання, у свою чергу характеризується процесами утворення систем сонячних плям. Параметром, який характеризує сонячну активність, являються числа Вольфа. Отже виникає питання, у якій мірі сонячна активність чинить вплив на характеристики статистичної структури полів загального вмісту озону (ЗВО). Як відомо, основна частина концентрації ЗВО приходиться на озоносферу, а тому структура його полів залежить саме від стратосферного озону.

Матеріали і методи дослідження. У якості параметрів сонячної активності будемо використовувати середньомісячні значення чисел Вольфа [11], а у якості характеристик полів загального вмісту озону – головні компоненти середньомісячних полів ЗВО у Західному секторі південної півкулі, а саме для сектора обмеженого координатами $0 \le \lambda \le 120^\circ$ зах. д., $0 \le \varphi \le 90^\circ$ півд. ш. [12].

У якості методу дослідження взаємозв'язків між параметрами сонячної діяльності та циркуляційних процесів, був використаний метод взаємного спектрального аналізу [13].

Характер взаємозв'язку між двома випадковими функціями визначають взаємна коваріаційна – $K_{xy}(t_i t_j)$ та взаємна кореляційна – $R_{xy}(t_i t_j)$ функції.

Для системи випадкових процесів розглядаються взаємні спектральні щільності $S(x_i x_j)$ (ω), які є перетвореннями Фур'є від відповідних взаємних коваріаційних функцій. Взаємна спектральна щільність є функцією комплексною

$$S_{x_i x_j}(\omega) = C_{x_i x_j}(\omega) - iQ_{x_i x_j}(\omega), \quad (1)$$

де: $C_{x_i x_j}(\omega)$ – ко-спектр, $Q_{x_i x_j}$ – квадратурний спектр.

Ко-спектр характеризує розкладання по частотах енергії синхронної взаємодії процесів $X_i(t)$ та $X_j(t)$. Квадратурний спектр характеризує розподіл по частотах енергії несинхронної взаємодії процесів $X_i(t)$ та $X_j(t)$.

Модуль взаємної спектральної щільності

$$\left|S_{x_i x_j}(\omega)\right| = \sqrt{C^2_{x_i x_j}(\omega) + Q^2_{x_i x_j}(\omega)} \quad (2)$$

називають амплітудним спектром, а функцію

$$\psi_{x_i x_j}(\omega) = arctg\left[\frac{Q_{x_i x_j}(\omega)}{C_{x_i x_j}(\omega)}\right], \quad (3)$$

фазовим спектром.

Фазовий спектр визначає відставання по фазі процесу $X_j(t)$ від процесу $X_i(t)$ за умови, що величину $\psi_{x_i x_j}$ (ω) вважають додатною від 0° до 180° і відставання $X_i(t)$ від $X_j(t)$, якщо фазовий спектр є від'ємним, тобто розташовується в межах від 180° до 360° [13].

Щоб перейти до одиниць часу використовують формулу:

$$\psi^{\tau}_{x_i x_j}(\omega) = \frac{T_k}{360^\circ}\psi^{o}_{x_i x_j}(\omega), \quad (4)$$

де $\psi^{o}_{x_i x_j}(\omega)$ – зсув фаз між двома процесами в градусах; T_k – період коливання в одиницях часу, який відповідає частоті ω_k і розраховується як

$$T_k = \frac{N_1 \Delta t}{k}, \quad (5)$$

де $N_1 = 2^m$, m = 1, 2, 3, ...

При частотному зображенні процесів з'являється можливість порівняти взаємну енергію на фіксованій частоті з енергіями кожного з процесів на цій же частоті за допомогою такого співвідношення:

$$\gamma(\omega) = \sqrt{\frac{C^2_{x_i x_j}(\omega) + Q^2_{x_i x_j}(\omega)}{S_{x_i}(\omega) S_{x_j}(\omega)}}. \quad (6)$$

Дана величина має сенс спектрального коефіцієнта взаємної кореляції процесів $X_i(t)$ та $X_j(t)$, який визначає тісноту кореляційного зв'язку між цими процесами на фіксованих частотах. Вона має назву когерентності й може приймати значення від 0 до 1 [13].

Виклад основного матеріалу. Для того щоб дати відповідь у якій мірі сонячна активність чинить вплив на характеристики статистичної структури полів загального вмісту озону, було проведено взаємний спектральний аналіз між статистичними послідовностями середньомісячних значень чисел Вольфа й головними компонентами середньомісячних полів ЗВО у Західному секторі південної півкулі за період з вересня 1957 по серпень 2002 року. Таким чином ряди даних складають по 540 членів.

Амплітудні спектри часових послідовностей чисел Вольфа та перших трьох головних компонент полів ЗВО наводяться на рис. 1-3.

Сумісний аналіз амплітудного спектру й когерентності показує, що значна кількість великих значень когерентності, які характеризують значний кореляційний зв'язок між коливаннями чисел Вольфа й го-

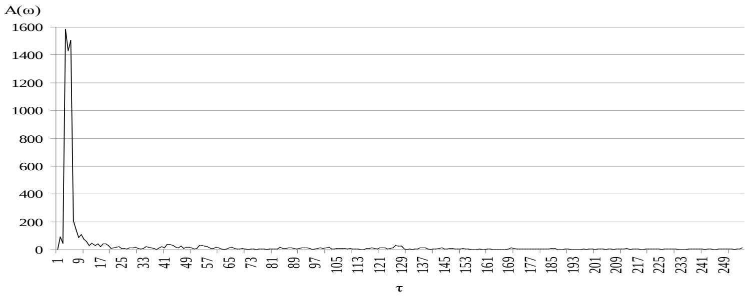

Рис. 1. Амплітудний спектр взаємної спектральної щільності чисел Вольфа та першої головної компоненти ЗВО

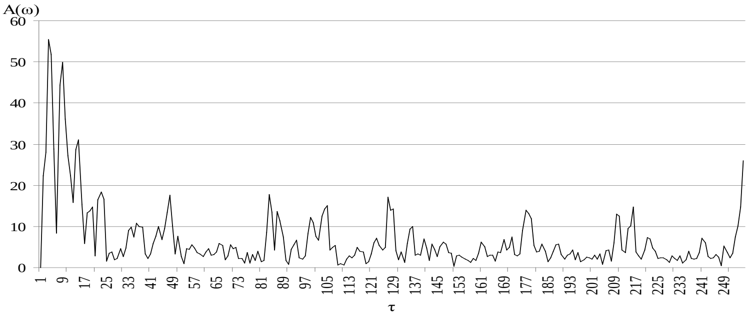

Рис. 2. Амплітудний спектр взаємної спектральної щільності чисел Вольфа та другої головної компоненти ЗВО

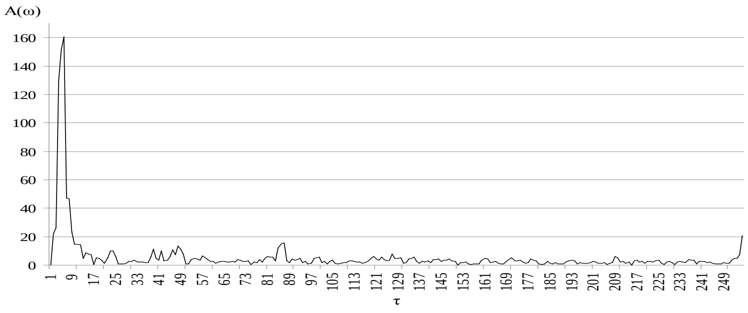

Рис. 3. Амплітудний спектр взаємної спектральної щільності чисел Вольфа та третьої головної компоненти ЗВО.

ловних компонент полів ЗВО сполучені з незначними взаємними енергіями цих коливань. Тому при аналізі взаємодії зазначених процесів розглядались лише ті випадки, коли високим значенням когерентності γ (ω) відповідають частинні максимуми (сплески) енергії взаємодій, тобто амплітудного спектру А (ω).

Результати характеристик взаємного спектрального аналізу за таких умов, а саме періоди взаємодій, амплітуди, когерентності й зсуви за фазою представлені в табл. 1-3 для чисел Вольфа й трьох головних компонент полів ЗВО у західному секторі південної півкулі, які характеризують основні великомасштабні особливості полів ЗВО.

Таблиця 1

Характеристики взаємозв'язків між числами Вольфа і першою головною компонентою ЗВО

№ з/п	T_k, місяць	T_k, рік	A (ω)	γ (ω)	ψ (ω), град.	ψ, місяць	ψ, рік
1	128,00	10,67	1583,4	0,72	337,27	119,9	10,0
2	85,33	7,11	1506,9	0,88	347,77	82,4	6,9
3	12,80	1,07	20,9	0,73	43,28	1,5	0,1
4	5,17	0,43	12,7	0,96	145,76	2,1	0,3
5	3,56	0,30	10,6	0,87	176,85	1,7	0,1
6	2,49	0,21	4,2	0,97	102,64	0,7	

Таблиця 2

Характеристики взаємозв'язків між числами Вольфа і другою головною компонентою ЗВО

№ з/п	T_k, місяць	T_k, рік	A (ω)	γ (ω)	ψ (ω), град.	ψ, місяць	ψ, рік
1	45,55	3,88	27,25	0,88	117,1	15,1	1,3
2	21,33	1,78	16,60	0,82	158,41	9,4	0,8
3	11,64	0,97	9,99	0,97	4,47	0,1	
4	6,10	0,51	17,81	0,89	50,2	0,8	
5	4,88	0,41	15,00	0,97	40,8	0,6	
6	3,48	0,29	6,24	0,89	165,6	1,6	
7	2,02	0,17	10,14	0,96	108,5	0,6	

Як видно з табл. 1, мають місце взаємодії з великими значеннями когерентності й енергії взаємодії з періодами біля 11 років, що співпадає з відомими циклами сонячної активності, а також біля 7 років. Обидві ці взаємодії відбуваються майже у фазі. Крім того, спостерігаються річна, піврічна й сезонні взаємодії з невеликим зсувом за фазою, причому коливання сонячної активності випереджають коливання першої головної компоненти ЗВО, яка відбиває властивості найбільш великомасштабних особливостей статистичної структури полів ЗВО.

Таблиця 3

Характеристики взаємозв'язків між числами Вольфа і третьою головною компонентою ЗВО

№ з/п	Tk, місяць	Tk, рік	A (ω)	γ (ω)	ψ (ω), град.	ψ, місяць
1	12,8	1,07	20,9	0,73	43,6	1,5
2	5,17	0,43	12,7	0,96	145,8	2,1
3	3,57	0,30	10,55	0,97	90,2	0,8
4	2,75	0,23	4,21	0,97	102,6	0,7
5	2,25	0,19	4,22	0,82	59,2	0,4

Статистичні характеристики взаємозв'язків чисел Вольфа та другої головної компоненти полів ЗВО у Західному секторі південної півкулі наводяться у табл. 2. Видно, що великі спектральні коефіцієнти кореляції у сполученні зі значними взаємними енергетичними спектрами, притаманні лише відносно коротким періодам: квазічотирьох-дворічним періодам, річним піврічним й сезонним взаємодіям. У всіх випадках процеси на Сонці випереджають змінення другої головної компоненти, причому чотирьохрічне й дворічне коливання другої компоненти реагує на прояву сонячної активності з відставанням майже на один рік, а коливання річні, піврічні й сезонні, відстають від процесів на Сонці на 0,5-1,5 місяця.

Характеристики взаємодії між інтенсивністю сонячної активності й третьою головною компонентою полів ЗВО утримуються у табл. 3.

Із табл. 3 видно, що як і взаємозв'язки чисел Вольфа з другою компонентою, взаємодії сонячної активності з третьою головною компонентою припадають також на порівняно невеликі періоди взаємодії: річний, піврічний сезонний. Крім того, зсув за фазою складає теж для річного й піврічного періодів 1,5-2,0 місяця, а для менших періодів – менше місяця.

Доцільно нагадати, що, як було показано в [12], на другу й третю головні компоненти припадає майже однакова дисперсія й значно менша, ніж дисперсія першої компоненти. Таким чином, можна зробити висновок, що сонячна активність чинить вплив як на довгоперіодні змінення структури полів ЗВО у Західному секторі південної півкулі, про що свідчать наведені кореляційні зв'язки чисел Вольфа з першою головною компонентою полів ЗВО, так і на короткоперіодні змінення цих полів, що підтверджують наведені у табл. 2 і 3 статистичні зв'язки з другою і третьою головними компонентами, які віддзеркалюють характеристики збурень цих полів, що мають масштаб порівняний з масштабами атмосферних вихорів синоптичного масштабу.

Отримані взаємозв'язки між числами Вольфа й головними компонентами полів ЗВО у Західному секторі південної півкулі свідчать про те, що інтенсивність процесів на Сонці, що проявляється у фотосфері, хромосфері й сонячній короні, чинить безпосередній вплив на структуру полів загального вмісту озону.

Числа Вольфа, які відбивають загальну кількість сонячних плям у фотосфері Сонця, звичайно не можуть розглядатися у якості безпосередніх чинників змінення структури полів ЗВО чи якихось інших параметрів атмосфери. Вони характеризують лише загальну інтенсивність процесів на Сонці. Як вже зазначалось вище, поля концентрацій озону формуються під дією фотохімічних реакцій, а також озонообміном, обумовленого циркуляційними чинниками.

Висновки. Між числами Вольфа і першою головною компонентою полів ЗВО існують взаємодії з великими значеннями когерентності й енергії взаємодії з періодами біля 11 та 7 років, що відбуваються майже у фазі. Крім того, спостерігаються річна, піврічна й сезонні взаємодії, причому коливання сонячної активності випереджають коливання першої головної компоненти ЗВО.

Взаємодії сонячної активності та другої головної компоненти середньомісячних полів ЗВО характеризуються квазічотирьох-дворічним періодами, річним піврічним й сезонним взаємодіями. У всіх випадках процеси на Сонці випереджають змінення другої головної компоненти полів озону.

Взаємозв'язки чисел Вольфа з третьою головною компонентою припадають на порівняно невеликі періоди взаємодії: річний, піврічний сезонний. Крім того, зсув за фазою складає для річного й піврічного періодів 1,5-2,0 місяця, а для менших періодів – менше місяця.

Список літератури:
1. Монин А. С. Введение в теорию климата / А. С. Монин – Л.: Гидрометиздат, 1982 – 246 с.
2. Монин А. С., Шишков Ю. А. История климата / А. С. Монин, Ю. А. Шишков // – Л.: Гидрометиздат, 1979 – 408 с.
3. Караханян А. А. Долговременные изменения атмосферной циркуляции и климата на территории Сибири / А. А. Караханян // Оптика атмосферы и океана – 2005. – Т. 18, № 12. – С. 1104-1106.
4. Караханян А. А., Жеребцов Г. А. и др. Долговременные изменения характеристик влажности воздуха на территории Северного полушария во второй половине XX века / А. А. Караханян, Г. А. Жеребцов и др. // Оптика атмосферы и океана – 2007. – Т. 20, № 6. – С. 559-566.
5. Бахмутов В. Г. Палеовековые геомагнитные вариации / В. Г. Бахмутов – Киев: Наукова думка – 2006 – 295 с.
6. Bucha V. Influence of solar activity / V. Bucha // Anal. Geophys. – 1988. – 6(5). – P. 513-524.
7. Bucha V. Influence of corpuscular radiation on changes in the middle atmosphere and troposphere / V. Bucha // Adv. Space Res. – 1988. – 8, № 2. – P. (7) 205 – (4) 210.
8. Bucha V. Bucha V. jr. Geomagnetic forcing of changes in climate and in the atmospheric circulation. / V. Bucha V. jr. Bucha // J. Atmosph. and Solar – Terrestrial Phys. – 1998, – 60, № 2 – P. 145-149.
9. Roberts W. O., Olson R. H. New evidence for effects of variable solar corpuscular emission on the weather / W. O. Roberts, R. H. Olson // Rev. Geophys. Space Phys. – 1973. – № 11. – 731 p.
10. Мартазинова В. Ф., Бахмутов В. Г., Чулков И. С. Геомагнитная активность и атмосферная циркуляция / В. Ф. Мартазинова, В. Г. Бахмутов, И. С. Чулков // Геофизический журнал. – 2004 – 26. № 1 – С. 96-108.
11. Служба даних CPC/NCEP [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу http://www.cpc. ncep.noaa.gov/products/analysismonitoring
12. Школьный Е. П., Бургаз А. А., Галич Е. А. Статистическая структура полей общего содержания озона в атмосфере западного сектора южного полушария / Е. П. Школьный, А. А. Бургаз, Е. А. Галич // Український гідрометеорологічний журнал – Одеса. – 2010. – № 6. – С. 35-53.
13. Школьний Є. П., Лоєва І. Д., Гончарова Л. Д. Методи обробки та аналізу гідрометеорологічної інформації / Є. П. Школьний, І. Д. Лоєва, Л. Д. Гончарова // – Одеса, 1999. – 600 с.

Бургаз А.А
Одесский государственный экологический университет

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНТЕНСИВНОСТИ СОЛНЕЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СТАТИСТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПОЛЕЙ ОБЩЕГО СОДЕРЖАНИЯ ОЗОНА

Аннотация
Показаны особенности влияния солнечной активности на формирование полей общего содержания озона. Определены статистически значимые периоды взаимодействий между главными компонентами полей общего содержания озона и часовыми последовательностями чисел Вольфа, которые являются параметрами солнечной активности.
Ключевые слова: общее содержание озона, числа Вольфа, главные компоненты.

Burhaz O.A.
Odessa State Environmental University

FEATURES OF INTERACTION OF SOLAR ACTIVITY INTENSITY AND STATISTICAL STRUCTURE OF TOTAL OZONE FIELDS

Summary
The features of solar activity influence on the formation of total ozone fields are shown. The statistically meaningful intercommunication periods between the main components of total ozone fields and Wolf numbers time sequences, which are solar activity parameters, are determined.
Keywords: total ozone content, Wolf numbers, main components.

УДК 911.3:004.9

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ АТРИБУТИВНИХ БАЗ ДАНИХ ГЕОГРАФІЧНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ (НА ПРИКЛАДІ ДЕМОГРАФІЧНИХ АТРИБУТІВ)

Сергєєва Н.П.
Львівський національний університет імені Івана Франка

Здійснено систематизацію демографічних показників для побудови атрибутивної реляційної бази даних географічної інформаційної системи (ГІС). Розроблено структуру бази даних ГІС «Демографічні показники Львівської області». Охарактеризовано можливості здійснення операцій селекції до побудованої бази даних. Наведено приклади реалізації атрибутивних запитів до розробленої бази даних ГІС у табличній і графічній формах.

Ключові слова: атрибутивні дані, база даних ГІС, географічна інформаційна система, операції селекції.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного розвитку людства є перехід до інформаційного суспільства, провідною ознакою якого є інформатизація, що сприяє пришвидшенню обробки великих обсягів інформації, підвищенню продуктивності праці, можливості моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів, оптимізації процесів прийняття управлінський рішень тощо. Інформатизація у сфері географії представлена геоінформаційним картографуванням, створенням географічних інформаційних систем (ГІС) окремих регіонів, геоінфомаційним аналізом. Найважливішою складовою частиною ГІС є інформаційне забезпечення. Воно представлене базами даних ГІС, які включають такі підблоки як атрибутивний і просторовий. Значення властивостей, параметри і характеристики просторових об'єктів у ГІС зберігаються в атрибутивних таблицях і називаються атрибутами. Атрибутивні таблиці формують атрибутивні бази даних, що є основою, на якій здійснюється подальше геоінформаційне моделювання та ГІС-аналіз. Тому дуже важливим завданням є розробка структури атрибутивних таблиць і визначення можливостей подальшого їх аналізу.

Аналіз останніх джерел і публікацій. У сучасний літературі з геоінформатики часто містяться визначення поняття баз даних ГІС, розглядається структура таких баз даних, аналізуються джерела атрибутивних даних ГІС. Серед публікацій із даної тематики особливо слід виділити праці О. Світличного, С. Плотницького [4], В. Волошина, П. Короля [1], Н. Кирильцевої, Ю. Ігнатова [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча теоретичні основи ГІС і атрибутивних баз даних ГІС часто розглядаються у сучасній літературі, методика розробки структури, побудови та аналізу таких баз даних на конкретних прикладах не висвітлюється.

Мета статті. Головною метою даної статті є висвітлення методичних основ розробки структури тематичної бази даних ГІС «Демографічні показники Львівської області», а також можливостей подальшої роботи з нею.

Виклад основного матеріалу. Для управління атрибутивними даними та їх обробки використовують системи управління базами даних (СУБД), вбудовані в ГІС, оскільки логічно взаємопов'язані сукупності атрибутивних таблиць є, по суті, базами даних. Такі таблиці називаються реляційними (від слова «relation» – «відношення»), ГІС працюють саме з такими таблицями. Атрибутивні дані ГІС організовані у зрозумілому табличному вигляді з колонками (стовпцями) і рядками (записами) [4].

Джерелами атрибутивних даних для ГІС можуть бути матеріали моніторингових досліджень, дані спостережень і вимірювань, обліково-статистичні матеріали державної статистики, стандартні звітні форми різних державних, комерційних та громадських організацій, наукові звіти й публікації, текстові джерела, фотозображення, ілюстрації тощо [1]. Атрибутивну інформатизацію в суспільній географії розглянемо на прикладі демографічних атрибутів. Джерелами даних у цьому випадку можуть бути демографічні щорічники, бюлетені державної служби статистики, а також дані загальнодержавних переписів населення.

Під *структурою атрибутивної бази даних ГІС* розуміємо спосіб організації бази даних за записами і всередині кожного запису – за інформаційними полями. Нижче розглянемо структуру запису таблиці реляційної бази даних (РБД).

Сукупність використовуваних типів даних з усіма їхніми властивостями називається структурою атрибутивної таблиці шару ГІС [2]. Розробка структури бази даних є дуже важливим етапом її проектування. Перш за все, необхідно систематизувати усю сукупність демографічних показників. Для цього на першому етапі виділимо два основних блоки демографічних даних: дані про склад населення та дані про рух населення. Дані про склад населення представлені такими підблоками: дані про загальну кількість населення, про урборуральний склад населення, про статевий склад населення, про загальний віковий склад населення, про детальний віковий склад населення, та дані про працересурсний склад населення. Дані про рух населення представлені наступними підблоками: дані про природний рух населення, про механічний рух населення, та про соціальний рух населення. Показники у межах кожного підблоку даних поділимо на абсолютні, відносні та середні, серед відносних величин виокремимо відносні величини динаміки, структури, координації, інтенсивності, порівняння та диференціації.

Дані про склад населення включають такі демографічні показники: *а) дані про загальну кількість населення:* абсолютні величини – загальна кількість населення у базовому періоді та загальна кількість населення у досліджуваному періоді; відносні величини: динаміки – темп росту населення, інтенсивності – загальна щільність населення, порівняння – відношення до кількості населення обласного центру; середні величини: середній вік населення; *б) дані про урборуральний склад населення:* абсолютні – кількість міського та кількість сільського населення; відносні величини: структури – частка міського та частка сільського населення, координа-

ГЕОГРАФІЧНІ НАУКИ

© Сергєєва Н.П., 2015

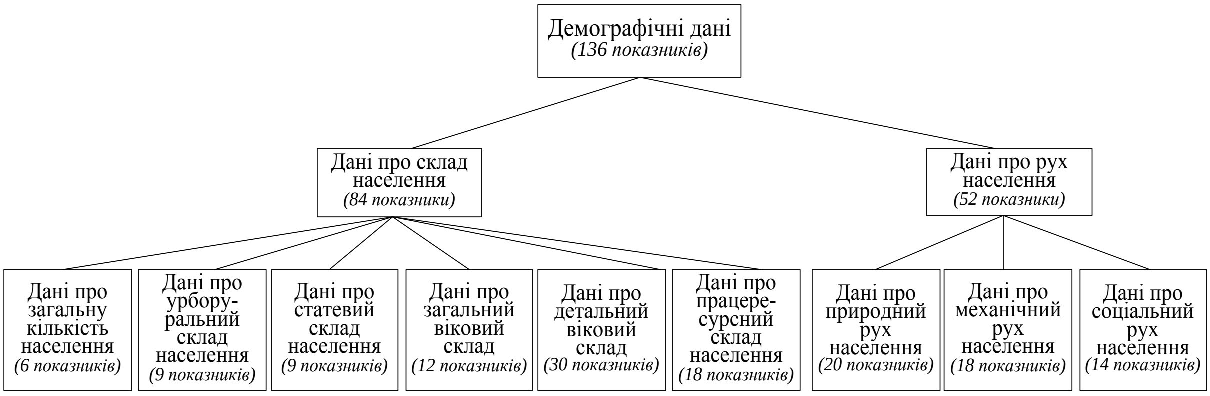

Рис. 1. Структура таблиці реляційної бази даних демографічних показників

ції – навантаження міського населення на сільське, інтенсивності – щільність міського та щільність сільського населення; середні: середній вік міського та середній вік сільського населення;

в) дані про статевий склад населення: абсолютні: кількість жінок і кількість чоловіків; відносні величини: структури – частка жінок і частка чоловіків, координації – навантаження чоловіків на жінок, порівняння – відношення до кількості жінок та відношення до кількості чоловіків обласного центру; середні величини: середній вік чоловіків і середній вік жінок; *г) дані про загальний віковий склад населення:* кількість осіб допрацездатного віку, кількість осіб працездатного віку та кількість осіб після працездатного віку. Відносні величини даного підблоку включають: величини структури – частки осіб до працездатного, працездатного та після працездатного віку; координації – навантаження осіб допрацездатного віку на осіб працездатного віку та навантаження осіб післяпрацездатного віку на осіб працездатного віку; порівняння – відношення до кількості осіб допрацездатного віку обласного центру, відношення до кількості осіб працездатного віку обласного центру та відношення осіб післяпрацездатного віку обласного центру; диференціації – коефіцієнт концентрації відносно щільності населення; *ґ) дані про детальний віковий склад населення:* включають такі абсолютні величини як кількість населення у віці 0-4, 5-9, 10-14, 15-19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-69, 60-64, 65-69, 70 і більше років. До відносних величин структури відносяться частки населення у віці 0-4, 5-9, 10-14, 15-19, 20-24, 25-29, 30-34, 35-39, 40-44, 45-49, 50-54, 55-69, 60-64, 65-69, 70 і більше років; *д) дані про працересурсний склад населення:* кількість економічно активного населення, кількість зайнятих, кількість безробітних, кількість економічно неактивного населення та кількість пенсіонерів. Відносні величини представлені: величини структури – частка економічно активного населення, коефіцієнти зайнятості та безробіття, а також частки економічно неактивного населення та пенсіонерів; координації – навантаження безробітних на зайнятих, навантаження економічно неактивного населення на економічно активне населення; відносні величини порівняння – відношення до кількості економічно активного населення обласного центру, відношення до кількості зайнятих в обласному центрі, відношення до кількості безробітних в обласному центрі, відношення до кількості економічно неактивного населення обласного центру, відношення до кількості пенсіонерів в обласному центрі; диференціації – коефіцієнт концентрації відносно щільності населення.

Дані про рух населення включають такі показники: а) дані про природний рух населення: кількість осіб, які народилися за рік, кількість осіб, які померли за рік, природний приріст населення, кількість осіб, які народилися за рік у містах, кількість осіб, які померли за рік у містах, природний приріст населення у містах, кількість осіб, які народилися за рік у селах, кількість осіб, які померли за рік у селах, природний приріст населення у селах. Відносні величини представлені величинами інтенсивності та диференціації. До перших належать: загальні коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту, коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту в містах і коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту в селах. До відносних величин диференціації належать коефіцієнти концентрації народжених і померлих відносно щільності населення; *б) дані про механічний рух населення* представлені абсолютними величинами та відносними величинами інтенсивності. Абсолютні величини: кількість осіб, які прибули за рік, кількість осіб, як вибули за рік, сальдо міграції, внутрішньорегіональна міграція (кількість прибулих, кількість вибулих, сальдо), міжрегіональна міграція (кількість прибулих, кількість вибулих, сальдо), міждержавна міграція (кількість прибулих, кількість вибулих, сальдо). Відносні величини: коефіцієнти прибуття, вибуття, міграційного приросту, внутрішньо регіонального прибуття, внутрішньо регіонального вибуття, внутрішньогрегіонального міграційного приросту, міжрегіонального прибуття, міжрегіонального вибуття, міжрегіонального міграційного приросту, міждержавного прибуття, міждержавного вибуття та коефіцієнт міждержавного міграційного приросту; *в) дані про соціальний рух населення.* Абсолютні дані включають кількість шлюбів, кількість розлучень, кількість шлюбів у містах, кількість розлучень у містах, кількість шлюбів у селах і кількість розлучень у селах. Відносні величини інтенсивності включають коефіцієнти шлюбності, розлучуваності, шлюбності у містах, розлучуваності у містах, шлюбності у селах, розлучуваності у селах; відносні величини диференціації – коефіцієнти коефіцієнти концентрації шлюбів і розлучень відносно щільності населення.

Для того, щоб записати значення демографічних показників у таблицю реляційної бази даних, введемо систему імен назв інформаційних полів для демографічних даних. Перш за все, у системі демографічних показників виділимо такі рівні: демографічні дані – блок демографічних даних – підблок демографічних даних – демографічні по-

казники. Таким чином, назва кожного демографічного показника складатиметься з абревіатури DD (від demographic data) та трьох чисел, перше з яких вказує на приналежність показника до певного блока даних, друге – до певного підблока даних, третє – порядковий номер на найнижчому рівні – рівні демографічних показників. Приклади назв даних подано у Таблиці 1. На основі системи даних демографічних показників побудуємо атрибутивну реляційну базу даних «Демографічні показники Львівської області» у вигляді реляційної таблиці, що містить 136 стовпців та 21 рядок, кожній комірці таблиці відповідає значення демографічного показника у певному районі області та м. Львові. Фрагмент отриманої таблиці наведемо в Таблиці 1.

Оскільки суспільно-географічні дослідження часто ґрунтуються на проведенні аналізу великої кількості статистичного матеріалу, часто виникає необхідність вибору саме тої інформації, яка необхідна для конкретного дослідження. Такий вибір з однієї чи кількох баз геоданих здійснюється за допомогою *операції селекції*. Операція *селекція* – одна з найбільш поширених операцій реляційної алгебри, яка полягає у виборі з записів відношення *R* підмножини *r* = *Selection (R, Condition)*, записи якої задовольняють умову .

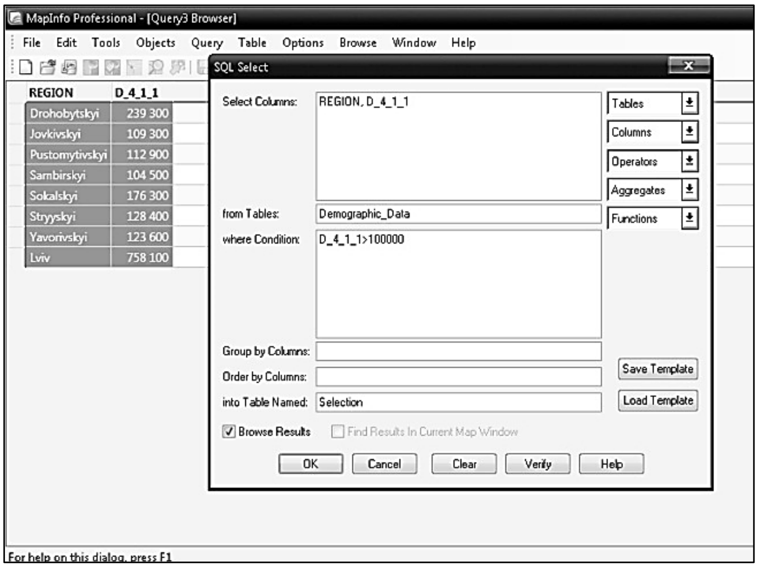

Рис. 2. Результат простого атрибутивного запиту, виконаного у середовищі ГІС-пакету «MapInfo Professional» та його відображення у табличній формі

За допомогою операції селекції можна побудувати запит. Запити є одним із основних інструментів будь-якого ГІС-пакета. Користувач за допомогою запитів формулює вимоги до інформації, яку необхідно отримати із загального масиву доступних даних і подати в певному вигляді.

Запит формулюється за допомогою мови запитів SQL. SQL-запитом називається певний набір операторів SQL, за допомогою яких формується вибірка інформації з бази даних (у даному випадку – з атрибутивних таблиць ГІС).

Вибірка виконується за допомогою оператора SELECT, синтаксис якого наступний:

SELECT <список атрибутів таблиці реляційної бази даних>

FROM <список таблиць>

WHERE <умова вибірки>

Таблиця 1

Фрагмент таблиці реляційної бази даних демографічних показників Львівської області (побудована за даними [3])

№ п/п	Назва одиниці адміністративно-територіального устрою *(REGION)*	Загальна кількість населення у базовому періоді, тис. осіб *(DD_4_1_1)*	Загальна кількість населення у досліджуваному періоді, осіб *(DD_4_1_2)*	Темп росту населення, % *(DD_4_1_3)*	Загальна щільність населення, осіб/км^2 *(DD_4_1_4)*
1.	Бродівський район	60,2	60,5	-5,9	51,8
2.	Буський район	46,4	46,5	0,3	54,6
3.	Городоцький район	69,3	69,2	-1,8	95,5
4.	Дрогобицький район*	239,3	229,1	-1,6	108,9
5.	Жидачівський район	71,1	71,5	-9,4	71,4
6.	Жовківський район	109,3	109,7	1,3	84,4
7.	Золочівський район	70,0	70,2	-2,2	63,8
8.	Кам'янка-Бузький район	57,4	57,4	-1,0	66,1
9.	Миколаївський район*	92,1	92,1	0,6	132,1
10.	Мостиський район	57,4	57,5	-0,2	67,9
11.	Перемишлянський район	40,1	40,2	-9,3	43,6
12.	Пустомитівський район	112,9	113,0	7,0	119,3
13.	Радехівський район	48,6	48,6	-4,4	42,5
14.	Самбірський район*	104,5	104,3	-3,3	146,5
15.	Сколівський район	47,4	47,5	2,6	32,2
16.	Сокальський район*	176,3	176,2	-2,1	110,8
17.	Старосамбірський район	78,2	78,2	1,5	62,8
18.	Стрийський район*	128,4	126,6	-2,3	155,6
19.	Турківський район	50,3	50,5	-1,0	42,2
20.	Яворівський район	123,6	123,5	4,4	80,1
21.	місто Львів	758,1	750,3	-0,9	4433,5

** Разом із містами обласного підпорядкування*

Також оператор може містити й інші елементи: ORDER BY <список атрибутів>, GROUP BY <список атрибутів>, HAVING <умова>, UNION <вираз із оператором SELECT>.

Елемент WHERE дозволяє фільтрувати дані таблиці, а також задавати правила об'єднання даних у таблицях, якщо для побудови запиту використовується декілька таблиць.

Оскільки в ролі вхідних даних використовується атрибутивна таблиця, то до неї можливо здійснювати лише атрибутивні запити, і результатом їхнього виконання буде атрибутивна вибірка – також у вигляді таблиці.

Розглянемо приклади операцій запитів до атрибутивної реляційної бази даних та їх суспільно-географічний зміст на основі бази даних «Демографічні показники Львівської області» за допомогою «ГІС MapInfo Professional». Для коректної роботи геоінформаційних систем із базою даних всі назви демографічних показників скорочено і подано англійською мовою.

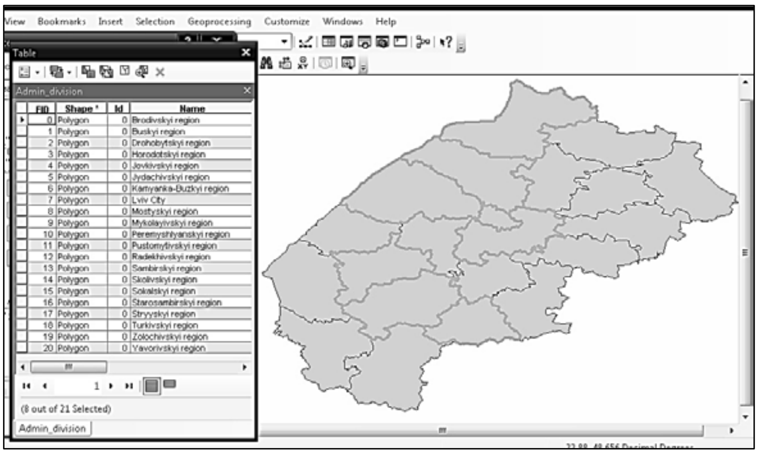

Рис. 3. Відображення результату простого атрибутивного запиту, виконаного в середовищі ГІС-пакету «ArcGIS», на картосхемі адміністративно-територіального поділу Львівської області

Наведемо приклад простого SQL-запиту. Його суспільно-географічний зміст полягає в тому, що за його допомогою вибираються райони області, де загальна кількість населення в базовому періоді є більшою за 100 тис. осіб (рис. 1):

SELECT REGION, DD_4_1_1
FROM DEMOGRAPHIC_DATA
WHERE DD_4_1_1 >100000,

де REGION – назви одиниць адміністративно-територіального поділу (атрибут таблиці РБД),

DEMOGRAPHIC_ DATA – назва таблиці демографічних показників,

DD_4_1_1 – загальна кількість населення у базовому періоді.

Якщо ж атрибутивна таблиця прив'язана до шару просторових об'єктів (наприклад до шару ареальних об'єктів, який відображає адміністративно-територіальний поділ області), то при виборі записів у таблиці будуть виділені й об'єкти в шарі, які відповідають вибраним записам (рис. 2).

Висновки. Проведене дослідження показує, що дуже важливим етапом суспільно-географічного дослідження є розробка структури таблиць реляційної бази даних ГІС. Структура та зміст визначаються цілями наукового дослідження. При вдалій розробці структури таблиці значно спрощується пошук необхідної інформації, а застосування операцій селекції дає змогу отримати необхідну змістовну суспільно-географічну інформацію в табличному або картографічному вигляді.

Список літератури:

1. Волошин В. У. Геоінформаційне картографічне картографування засобами ГІС MapInfo Professional / В. У. Волошин, П. П. Король. – Луцьк: ФОП Захарчук В. М., 2013. – 280 с.
2. Кирильцева Н. А. Атрибутивные данные ГИС и SQL запросы / Н. А. Кирильцева, Ю. М. Игнатов. – Кемерово, 2012. – 59 с.
3. Населення Львівської області. Демографічний щорічник / Головне управління статистики у Львівській області. Відділ статистики населення. – Львів, 2012. – 100 с.
4. Світличний О. О. Основи геоінформатики / О. О. Світличний, С. В. Плотницький. – Суми, 2006. – 295 с.

Сергеева Н.П.
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ АТРИБУТИВНИХ БАЗ ДАННЫХ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ АТРИБУТОВ)

Аннотация
Произведена систематизация демографических показателей для построения атрибутивной реляционной базы данных географической информационной системы (ГИС). Разработана структура базы данных ГИС «Демографические показатели Львовской области». Охарактеризованы возможности совершения операций селекции к построенной базе данных. Приведены примеры реализации атрибутивных запросов к разработанной базе данных ГИС в табличной и графической формах.

Ключевые слова: атрибутивные данные, база данных ГИС, географическая информационная система, операции селекции.

Sergieieva N.P.
Ivan Franko National University of Lviv

THE METHODICAL BASES OF THE GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS ATTRIBUTIVE DATABASES CONSTRUCTION (BASED ON THE DEMOGRAPHIC ATTRIBUTES)

Summary
The demographic indicators for the geographic information system (GIS) attributive relational database are systematized. The structure of the GIS database «Demographic indicators of Lviv Oblast»is designed. The possibilities of realization of selection operations in relation to the constructed database are characterized. The examples of attributive queries realization regarding the designed GIS database in tabular and graphical forms are shown.
Keywords: attributive data, GIS database, geographic information system, selection operations.

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

УДК 347

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІМЕЙНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА МІЖНАРОДНОМУ СІМЕЙНОМУ ПРАВІ

Гадьмаші В.Р.
Ужгородський національний університет

У статті проаналізовано сутність, форми та проблемні аспекти правового регулювання сімейних відносин в системі розвитку міжнародного сімейного права; визначенно процедуру розлучення та колізійні аспекти шлюбного договору в різних країнах. Автором визначено режим роздільного проживання подружжя. Цікавим з наукової точки зору стало дослідження методів та способів використання колізійного методу регулювання сімейних відносин в Україні та міжнародному сімейному праві.

Ключові слова: сімейне право, шлюб, правовідносини батьків і дітей, чоловік, дружина, шлюбний договір, цивільно-правова угода.

Вступ. Перш за все необхідно зазначити, що об'єктом сімейного права і є регулювання майнових та особистих немайнових взаємовідносин, проте це не зовсім звичайні майнові та особисті відносини, вони відрізняються за своїм характером та мають ряд особливостей. Зокрема, сімейно-правові взаємовідносини характерні своїми джерелами. Якщо цивільні правовідносини виникають, як правило, з договорів, то шлюбно-сімейні відносини виникають зі спорідненості, шлюбу, усиновлення і всі майнові відносини випливають з особистих. Ці правовідносини пов'язують не сторонніх, а близьких осіб – родичів, подружжя. В першу чергу сімейні правовідносини – це особисті немайнові і лише в другу чергу вони є майновими.

Інститут сімейного права є одним з найбільш сталих і консервативних правових інститутів, який досить яскраво відображає особливості конкретної нації, її традицій і менталітету, і важко піддається уніфікації.

Норми сімейного права регулюють у зарубіжних країнах особисті немайнові та майнові відносини між подружжям, батьками та дітьми, а також усиновителями та усиновленими; у деяких випадках під дію цих норм підпадають родинні стосунки чи відносини свояцтва. Основними, звичайно, є норми про шлюб, припинення шлюбу, правовідносини батьків і дітей.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення особливостей правового регулювання сімейних відносин в контексті розвитку європейського приватного права.

Результати дослідження. При аналізі законів різних країн у частині регулювання колізійних питань сімейного права привертає увагу те, що колізійні норми в цій сфері формулюються переважно як двосторонні. Це цілком закономірно, адже йдеться про приватні відносини осіб, в яких «державний інтерес» переважно відсутній. Водночас деякі норми сімейного права мають безпосереднє відношення до положень публічного порядку держави. Це стосується передусім форми шлюбу, питань рівності чоловіка і жінки тощо. В таких випадках зазвичай встановлюється одностороннє колізійне регулювання [6, с. 122].

Розглядаючи колізійні норми сімейного права в ЦК України, слід вказати на те, що в частині, яка стосується умов оформлення шлюбу та визнання шлюбів, зареєстрованих за кордоном, не пропонується кардинальних змін порівняно з положеннями Сімейного кодексу України. Щодо колізійних питань усиновлення тут, навпаки, передбачаєтьсяістотноспроститипорядокколізійного регулювання. Сімейний кодекс України має досить детальну регламентацію усиновлення. Цей процес поставлено в залежність від громадянства та місця проживання дітей, громадянства усиновлювачів, наявності міжнародних договорів про усиновлення між Україною та відповідною державою тощо. ЦК України містить одну-єдину норму (ст. 1609), яка приписує регулювати питання усиновлення особистим законом дитини й особистим законом усиновлювача, що в цілому відповідає світовій практиці вирішення колізій у цій сфері.

Розвиток колізійних приписів сімейного права у другій половині XX ст. відбувався на тлі загальних змін матеріальних норм цієї галузі. У деяких країнах (Іспанія, Індія та ін.) прийняття нових законів про реформування сімейних правовідносин було зумовлено проголошенням рівності чоловіка і жінки, легалізацією розлучень тощо. В інших державах, навпаки, зберігають чинність традиції пріоритетного підпорядкування певної категорії правовідносин законові одного з подружжя, тобто архаїчні, з погляду сучасного міжнародного сімейного права, норми. Наприклад, ст. 16 Закону Туреччини 1982 р. встановлює, що легітимація регулюється законом громадянства батька в момент узаконення. Якщо дане законодавство цього не дозволяє, то застосовується, по-перше, закон громадянства матері і лише в останню чергу – закон громадянства дитини. Цікаво, що навіть на думку представників турецької доктрини, які брали участь у розробленні закону, такий підхід не є виправданим [1, с. 18].

Наведений вище приклад із регулюванням права на компенсацію при розлученні у законодавстві ФРН свідчить, що навіть у розвинутих державах колізійне сімейне право все ще далеке від досконалості. Поява нових інститутів цивільного та сімейного права вочевидь сприятиме подальшому розвиткові колізійного законодавства у цих сферах.

Процедура розлучення в різних країнах або надмірно ускладнена (обов'язкова участь адвокатів – у ФРН, тривале проживання за місцем розлучення – в окремих штатах США), або, навпаки, спрощена (наприклад, у деяких штатах Мексики подружжя може розірвати шлюб, надсилаючи свої заяви поштою). Безпосередньо рішення щодо розірвання шлюбу приймають суди або органи реєстрації актів громадянського стану.

В окремих країнах існує інститут «сепарації», тобто роздільного проживання подружжя, запозичений з католицького церковного права. Він застосовується у тих випадках, коли чоловік або жінка не хочуть остаточно розривати подружні відносини. Як правило, це проміжна ланка для розлучення. Правовими наслідками встановлення

© Гадьмаші В.Р., 2015

роздільного проживання є збереження деяких обов'язків, що випливають із шлюбу, зокрема обов'язку взаємної матеріальної підтримки та обов'язку подружньої вірності. Водночас подружжя отримує право окремого проживання, відбувається поділ майна. Після закінчення встановленого строку роздільного проживання подружжя суд повинен, за заявою одного з них, розпочати процес розлучення.

Розірвання шлюбу призводить до багатьох важливих правових наслідків не лише для колишнього подружжя, а й для їх дітей. Одним з найважливіших питань є також питання, пов'язанні із взаємним утриманням розлучених. Виникають також проблеми особистого характеру, зокрема про збереження загального прізвища або повернення дошлюбного. На регламентацію відносин із взаємного утримання подружжя після розлучення впливає загальна відмова від погляду на розлучення, як на покарання за провину, як на санкцію за шлюбне правопорушення. Сьогодні законодавство більшості країн встановлює рівний для чоловіків і жінок обов'язок допомагати одне одному матеріально. При цьому береться до уваги стан здоров'я, вік, рівень життя протягом шлюбу, матеріальні потреби, нинішнє і майбутнє фінансове становище колишнього подружжя тощо [5, с. 13].

Колізійні питання стосунків між батьками та дітьми в таких сферах, як законнонароджeність, легітимація, їхні наслідки, наслідки незаконнонароджeності, усиновлення тощо, вирішуються здебільшого за принципом застосування особистого закону дитини або спільного особистого закону батьків (чи особистого закону одного з батьків). При цьому законо-давство багатьох країн, переважно європейських, схильне дотримуватись, як загального, принципу закону громадянства або доміцилію дитини щодо стосунків між батьками й дітьми (Швейцарія, Італія, Польща та ін.). Специфічні ж питання, такі, наприклад, як усиновлення, регулюються здебільшого особистим законом усиновлювача (усиновлювачів) (Австрія, Швейцарія, Польща, Іспанія та ін.).

У ЦК України колізійним питанням сімейного права присвячено статті, які встановлюють правила вирішення колізій у таких сферах, як реєстрація шлюбу, його визнання і наслідки, припинення шлюбу, майнові відносини подружжя, стосунки батьків та дітей, усиновлення, опіка й піклування тощо. В цілому ЦК України врахував досвід більшості країн, які здійснили кодифікацію норм в частині регулювання колізій у сфері сімейно-шлюбних відносин. Так, у ЦК України передбачено систему прив'язок для визначення права, що застосовується до загальних юридичних наслідків шлюбу, аналогічну шкалі Кегеля. Така шкала прив'язок, за задумом розробників проекту, має також застосовуватися до майнових прав та обов'язків подружжя у випадку відсутності домовленості між ними про вибір права, у випадку припинення шлюбу та його правових наслідків, а також при вирішенні питання усиновлення, якщо усиновлювачі – подружжя, яке не має спільного особистого закону [3, с. 16].

Привертає увагу така новела у вітчизняному колізійному регулюванні стосунків подружжя, як колізійні норми щодо шлюбного договору. Подібна норма, до речі, не є типовою для кодифікацій міжнародного приватного права: більшість згаданих тут законодавчих актів не акцентують увагу на колізійних аспектах шлюбного договору. Сторонам шлюбного договору надається компетенція вибору права, яке до нього застосовується, а у разі відсутності вибору застосовується право, визначене згідно з колізійними приписами про загальні наслідки шлюбу. Такий підхід до вирішення колізійних питань шлюбного договору є доволі цікавим. Однак його автори, на мою думку, не повною мірою врахували матеріальні аспекти правової природи шлюбного договору. Так, відповідно до ЦК України, шлюбним договором регулюються майнові відносини подружжя. Здається, було б доцільніше прив'язати цей договір до колізійних критеріїв, що регулюють майнові відносини подружжя. Іншим підходом могла б бути аналогія шлюбного договору та цивільно-правової угоди.

Одна з ключових проблем міжнародного сімейного права – це проблема визнання дійсності шлюбів, укладених за межами України. Саме цій проблемі присвячена стаття 58 Закону «Про міжнародне приватне право». Її перша частина передбачає, що, шлюб між громадянами України, шлюб між громадянином України та іноземцем, шлюб між громадянином України та особою без громадянства, що укладений за межами України відповідно до права іноземної держави, є дійсним в Україні за умови додержання щодо громадянина України вимог СК України щодо підстав недійсності шлюбу. Підстави недійсності шлюбу за українським законодавством це порушення вимог статей 22, 24-46 СК України. Стаття 22 встановлює шлюбний вік для жінки у сімнадцять, а для чоловіка – у вісімнадцять років. Особи, які бажають зареєструвати шлюб, мають досягти шлюбного віку на день реєстрації шлюбу. У 24 статті СК України закріплено принцип добровільності шлюбу – шлюб ґрунтується на вільній згоді жінки та чоловіка. Примушування жінки та чоловіка до шлюбу не допускається. Реєстрація шлюбу з особою, яка визнана недієздатною, а також з особою, яка з інших причин не усвідомлювала значення своїх дій або не могла керувати ними, має наслідки, встановлені статтями 38-40 цього Кодексу щодо недійсності шлюбу. Стаття 25 закріплює принци одношлюбності. Жінка та чоловік можуть одночасно перебувати лише в одному шлюбі. Жінка та чоловік мають право на повторний шлюб лише після припинення попереднього шлюбу. А в статті 26 вказуються особи, які не можуть перебувати у шлюбі між собою. Так, у шлюбі між собою не можуть перебувати особи, які є родичами прямої лінії споріднення. Також у шлюбі між собою не можуть перебувати рідні (повнорідні, неповнорідні) брат і сестра. Повнорідними є брати і сестри, які мають спільних батьків. Неповнорідними є брати і сестри, які мають спільну матір або спільного батька. У шлюбі між собою не можуть перебувати двоюрідні брат та сестра, рідні тітка, дядько та племінник, племінниця. За рішенням суду може бути надане право на шлюб між рідною дитиною усиновлювача та усиновленою ним дитиною, а також між дітьми, які були усиновлені ним. У шлюбі між собою не можуть бути усиновлювач та усиновлена ним дитина. Шлюб між усиновлювачем та усиновленою ним дитиною може бути зареєстровано лише в разі скасування усиновлення. Саме недотримання цих вимог щодо громадянина України при укладенні ним шлюбу закордоном може бути підставою недійсності цього шлюбу.

Друга частина статті 58 Закону України «Про міжнародне приватне право» присвячена шлюбам без участі громадян України, які були укладені закордоном. Передбачається, що шлюб між іноземцями, шлюб між іноземцем та особою без громадянства, шлюб між особами без громадянства, що укладені відповідно до права іноземної держави, є дійсними в Україні.

Важливе місце в колізійному регулюванні сімейних відносин з іноземним елементом займають положення щодо правових наслідків шлюбу (стаття 60 Закону України «Про міжнародне приватне право»). Слід враховувати, що стаття 36 СК України «Правові наслідки шлюбу» передбачає, що шлюб є підставою для виникнення прав та обов'язків подружжя. Тому, саме права та обов'язки подружжя слід розуміти як правові наслідки шлюбу, колізійному регулюванню яких присвячена стаття 60 Закону України «Про міжнародне приватне право».

Правові наслідки шлюбу визначаються спільним особистим законом подружжя, а за його відсутності – правом держави, у якій подружжя мало останнє спільне місце проживання, за умови, що хоча б один з подружжя все ще має місце проживання у цій державі, а за відсутності такого – правом, з яким обидва з подружжя мають найбільш тісний зв'язок іншим чином. Частина друга цієї статті поширює на регулювання правових наслідків шлюбу принцип автономії волі – lex voluntatis, що передбачено статтею 5 цього закону, згідно з якою сторони відносин у випадках, передбачених законом, можуть здійснити вибір права, яке буде застосовуватися до регулювання їх відносин. Однак, при цьому, подружжя повинно відповідати певним вимогам. Вибір застосовуваного права може здійснювати подружжя, яке не має спільного особистого закону, якщо подружжя не має спільного місця проживання або якщо особистий закон жодного з них не збігається з правом держави їхнього спільного місця проживання. Частина третя цієї статті встановлює обмеження щодо кола правопорядків, серед яких може бути здійснено вибір права згідно з частиною другою цієї статті. Такий вибір обмежений лише правом особистого закону одного з подружжя без застосування частини другої статті 16 цього Закону, згідно з якою у випадках, коли фізична особа є громадянином двох або більше держав, її законом вважається право тієї з держав, з якою особа має найбільш тісний зв'язок, зокрема, має місце проживання або займається основною діяльністю. Угода про вибір права припиняється, якщо особистий закон подружжя стає спільним [6, с. 102].

При здійсненні колізійного регулювання правових наслідків шлюбу за Законом України «Про міжнародне приватне право», слід враховувати, що закріплені в статті 60 колізійні правила мають відмінності від колізійного регулювання цих відносин існуючими міжнародними договорами України. Так в статті 27 Конвенції країн СНД про правову допомогу і правові відносини в цивільних, сімейних і кримінальних справах передбачено, що особисті і майнові правовідносини подружжя визначаються за законодавством Договірної Сторони, на території якої вони мають спільне місце проживання. Якщо один з подружжя проживає на території однієї Договірної Сторони, а другий – на території іншої Договірної Сторони і при цьому обидва з подружжя мають те саме громадянство, їхні особисті і майнові правовідносини визначаються за законодавством тієї Договірної Сторони, громадянами якої вони є.

Якщо один з подружжя є громадянином однієї Договірної Сторони, а Другий – іншої Договірної Сторони й один з них проживає на території однієї, а другий – на території іншої Договірної Сторони, то їх особисті і майнові правовідносини визначаються за законодавством Договірної Сторони, на території якої вони мали своє останнє спільне місце проживання. Якщо особи, зазначені в пункті 3 цієї статті, не мали спільного проживання на територіях Договірних Сторін, застосовується законодавство Договірної Сторони, установа якої розглядає справу. Правовідносини подружжя, що стосується їх нерухомого майна, визначаються за законодавством Договірної Сторони, на території якої знаходиться це майно. Подібні норми з певними особливостями існують і в двосторонніх договорах України про правову допомогу з окремими країнами [5, с. 27].

Варто зазначити, що в регулюванні сімейних відносин з іноземним елементом знайшов своє застосування ще один принцип міжнародного приватного права, який останнім часом набуває все більшого визнання як у національних кодифікаціях так і на міжнародно- правовому рівні, а саме – принцип застосування найбільш вигідного права. Мова йде про те, що в приватному праві, не дивлячись на юридичну рівність учасників відносин, законодавець намагається захистити інтереси сторони, яка по суті цих відносин є більш слабкою. Так, в міжнародному приватному праві загалом, і в міжнародному сімейному праві – необхідно забезпечити можливість застосування права країни яке буде більш вигідним для слабкішої сторони (малолітні та неповнолітні діти, непрацездатні батьки, той з подружжя, хто потребує утримання тощо). Поява цього принципу в українському законодавстві свідчить про позитивні тенденції в розвитку колізійного регулювання. Разом з тим, необхідно передбачити певні механізми, які б надавали можливість реалізувати цей принцип [2, с. 43].

Вдається доцільним в якості постановки проблеми та визначення перспектив подальшого розвитку колізійного регулювання шлюбного договору (в контексті принципу «автономії волі») розглянути можливість встановлення ще одного способу обмеження свободи вибору, а саме – з урахування принципу застосування більш сприятливого права. Справа в тому, що особи, які укладають шлюбний договір, не дивлячись на те, що з правової точки зору є юридично рівними учасниками відповідних відносин, по суті цих відносин можуть знаходитися в нерівних умовах (це може стосуватися майнового стану, особливостей особистих відносин тощо). А це в свою чергу може створити небезпеку, що вибір застосовуваного права може бути здійснено під впливом однієї із сторін, або навіть нав'язаний цією стороною. Частина 4 статті 93 СК України передбачає, що шлюбний договір не може зменшувати обсягу прав дитини, які встановлені цим Кодексом, а також ставити одного з подружжя у надзвичайно невигідне матеріальне становище (до речі сама ця формула є досить дискусійною і потребує певного удосконалення). Повертаючись до шлюбного договору за участю іноземного елементу можливо варто передбачити відповідне колізійне правило, згідно з яким, обране сторонами право не повинно значно погіршувати стан дитини чи одного з подружжя в порівнянні з тим правом, яке застосовувалося б за відсутності здійсненого вибору. Тоді колізійне регулювання щодо шлюбного договору отримує наступну послідовність. Перш за все – сторонам надається можливість здійснити вибір застосовуваного права щодо шлюбного договору. Далі – законодавець визначає коло правопорядків, серед яких можна здійснювати вибір (виходячи з принципу тісного зв'язку). Потім встановлюється застереження про те, що обране сторонами право не повинно значно погіршувати стан дитини чи одного з подружжя в порівнянні з тим правом, яке застосовувалося б за відсутності здійсненого вибору. І вже потім формулюються колізійні правила щодо шлюбного договору (які вже існують в законі про міжнародне приватне право).

Використовуючи колізійний метод регулювання слід враховувати особливості його застосування в контексті загальних проблем дії колізійних норм. Потребують свого уточнення положення щодо застосування колізійних норм: проблема правової кваліфікації, зворотнього відсилання, обходу закону, застереження про публічний порядок, застосування імперативних норм. Це забезпечить більш ефективне колізійне регулювання сімейних відносин з іноземним елементом.

В процесі подальшого удосконалення українського колізійного права, необхідно враховувати, що після приєднання України до Гаазької конференції з міжнародного приватного права йде процес приєднання нашої держави до конвенції, укладених в рамках цієї міжнародної організації. Тому колізійні норми нашого законодавства повинні відповідати сучасним новітнім тенденціям, які знаходять своє відображення в міжнародно-правових актах. Це буде слугувати належному правовому регулюванню сімейних відносин в міжнародному приватному праві.

Висновки. Отже, говорячи про загальні тенденції розвитку законодавства про шлюбно-сімейні відносини в частині колізійного регулювання питань сімейного права, необхідно зазначити:

1. В ході реформування систем міжнародного приватного права, яке відбулося у багатьох державах у другій половині XX ст., значно розширилася сфера дії двосторонніх колізійних норм, що суттєво сприяє лібералізації сімейно-шлюбних відносин з іноземним елементом та усуненню проблеми «шкутильгаючих правовідносин».

2. Позитивним моментом є поширення на сферу колізійного сімейного права принципу автономії волі, причому не тільки в галузі майнових прав та обов'язків подружжя, а й щодо загальних наслідків шлюбу та деяких інших питань.

3. Більшість з досліджених законів пропонують гнучку систему прив'язок, яка дає змогу ефективно розв'язувати колізійні проблеми, що виникають у сфері сімейного права. Значне поширення отримала практика запозичення шкали Кегеля у питаннях визначення права, що застосовується до загальних наслідків шлюбу, майнових відносин подружжя, припинення шлюбу тощо.

4. Важливе значення має той факт, що жоден з розглянутих законів не встановлює вимог взаємності щодо визнання шлюбів, взятих іноземцями на підставі іноземного права.

Список літератури:

1. Антольская М. В. Сімейне право: Підручник / М. В. Антольская. – М.: Юрист, 2009. – 382 с.
2. Борисова В. І. Сімейне право України / В. І. Борисова, І. В. Жилінкова. – К.: Наукова думка, 2011. – 327 с.
3. Гопанчук В. С. Сімейне право України: Навч.підр. / В. С. Гопанчук. – К.: Наукова думка, 2011. – 303 с.
4. Грічук О. Проблеми і перспективи правового регулювання сімейних правовідносин / О. Грічук // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 10. – С. 59-62.
5. Исаад М. Международное частное право / М. Исаад. – М.: Прогрес, 2009. – 491 с.
6. Ромовська З. В. Сімейне право – перспективи розвитку / З. В. Ромовська // Основні напрямки реформи цивільного права в Україні. Зб. статей та матеріалів. – К., 2009. – С. 122-124.

Гадьмаши В.Р.
Ужгородский национальный университет

СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ И МЕЖДУНАРОДНОМ СЕМЕЙНОМ ПРАВЕ

Аннотация
В статье проанализированы сущность, формы и проблемные аспекты правового регулирования семейных отношений в системе развития международного семейного права; определено процедуру развода и коллизионные аспекты брачного договора в разных странах. Автором определен режим роздильного проживання семейной пары. Интересным с научной точки зрения стало исследование методов и способов использования коллизионного метода регулирования семейных отношений в Украине и мижнародном семейном праве.
Ключевые слова: семейное право, брак, правоотношения родителей и детей, муж, жена, брачный договор, цивильно-правова угода.

Hadmashi V.R.
Uzhhorod National University

CURRENT STATE AND PROBLEMATIC ASPECTS OF LEGAL REGULATION OF FAMILY RELATIONS IN UKRAINE AND INTERNATIONAL FAMILY LAW

Summary
This paper examines the nature, forms and problematic aspects of the legal regulation of family relations in the system of international family law. The author determines procedure of divorce and conflict aspects of the marriage contract in different countries. The author defines mode estrangement of spouses. An interesting from a scientific point of view is the study of methods and ways of using conflict method in regulation of family relations in Ukraine and international family law.
Keywords: family law, marriage, legal relations of parents and children, husband, wife, marriage contract, civil contract.

УДК 343. 83

ВПЛИВ УМОВ ПРАЦІ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ НА ФОРМУВАННЯ СЛУЖБОВО-ПРОФЕСІЙНИХ І ОСОБИСТИХ СТЕРЕОТИПІВ ПОВЕДІНКИ ЇЇ ПЕРСОНАЛУ В СЛУЖБОВОМУ ТА СОЦІАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Кобзар В.В.
Чернігівський національний технологічний університет

Стаття присвячена проблемі професійної деформації персоналу пенітенціарної системи. Розглядаються питання впливу даного феномену на поведінку двох абсолютно різних за своїм соціальним і правовим статусом і роллю категорій осіб – працівників даної системи і засуджених. Аналізується ситуація за якої здійснюється формування їхньої поведінки та реакцій у певних умовах. Пропонуються імовірні шляхи мінімізації існуючої проблеми. Обґрунтовується авторське бачення її вирішення.

Ключові слова: деформація, професійна деформація, пенітенціарна система, пенітенціарна установа, персонал пенітенціарної системи, засуджені.

Постановка проблеми. Очевидним є те, що будь-яка діяльність являє собою важливий засіб формування і розвитку людини як особистості. Службова діяльність персоналу пенітенціарної системи не становить виключення з цього правила. Але професійне виконання ним своїх службових обов'язків, поряд з позитивним ефектом, який виражається в реалізації потенціалу особистості, звідси й розкритті масштабів свого внутрішнього «Я», може призводити до побічних негативних наслідків, одним з яких є професійна деформація, яка суттєво впливає на відчуття моралі, на культурні та етичні засади забезпечення діяльності будь-кого з працівників, які включають внутрішню і зовнішню сфери застосування. [Див., н-д: 1, с. 214].

До зовнішньої сфери застосування належать ті, що впливають на стосунки персоналу пенітенціарних установ з населенням, окремими суб'єктами. Зовнішня його культура виражена іміджем [2, с. 140], який будується відповідно до властивих особі характеристики та дій уявою широкого кола громадськості.

Внутрішня сфера застосування включає взаємини колег, товаришів один з одним, начальників з підлеглими, тобто морально-психологічний клімат і культура поведінки в колективі. Внутрішня культура виявляється також у спілкуванні, культурі мислення, благородних вчинках, почуттях, здатності прийти на допомогу, толерантності, схильності до емпатії.

Всі ці сфери застосування оформлюються поняттям професійної етики, яка являє собою своєрідний кодекс поведінки, що окреслює певний тип взаємовідносин між суб'єктами відносин у їх професійній діяльності, а також поняттям моралі, яке охоплює норми моральної культури та культурно-етичні норми.

Поняття культури в загальному сенсі, що застосовується до будь-якої особи, вивчалося в контексті її зв'язку з іншими соціальними цінностями у якості вектору реалізації оптимальної поведінки за певних обставин Я. Щепанським, С. Сливкою, Т. Аболіною, Є. Маркаряном [3, с. 49; 4, с. 40; 5, с. 195; 6, с. 97]. Кожен з цих науковців допускав прямо або евентуально, що культуру будь-якої особи характеризує її праця, і взагалі будь-яка діяльність, виконання службових обов'язків. В усякому разі, на наш погляд, особливо важливим є результат, який надає предметності певним спонуканням.

Тому можна погодитися з Ф. М. Щербаком, який наголосив на невід'ємності категорій «праця» та «діяльність» від категорії «культура» [7 210, с. 3], оскільки будь-яка праця, діяльність програмується і здійснюється через культурний механізм, формуючи професійну культуру, яка, на думку І. Л. Дєхтярьова, С. С. Сливки, С. В. Кушнарьова, покликана реалізувати кваліфіковане, сумлінне і ретельне виконання трудового процесу, своїх обов'язків [8, с. 210; 9, с. 15; 10, с. 105]. А отже, вибір своєї професії персоналом системи виконання покарань обов'язково повинен бути свідомим. Протилежна позиція, як наголошував З. Є. Шумейко, є недоліком роботи комплектуючих органів кримінально-виконавчої служби, що в подальшому знаходить свій прояв в тій формі поведінки, яка виражена відсутністю культури [11, с. 81].

Об'єктивно це також пов'язано зі змістом, організацією, умовами службової діяльності, морально-психологічними та кримінологічними характеристиками її окремого об'єкту – окремого засудженого, їхніх груп [12].

Отже, умови праці в оточенні «спеціального контингенту» викликають стан постійної напруги, що в подальшому переходить у звичайний. При дотриманні обачливості, яка не дозволяє спровокувати екстремальні процеси і стресові ситуації, стан напруги у такої категорії працівників не виходить із так званої «порогової» щаблі [13, с. 376]; однак процес постійної емоційної саморегуляції передбачає виникнення психологічного дисбалансу і, як наслідок, розвиток професійної деформації, яка містить прояв у вигляді девіантної поведінки як до ув'язнених безпосередньо, так і по відношенню до інших соціальних категорій осіб.

Тому саме такий феномен як професійна деформація, з її безпосереднім впливом на відчуття моралі, заслуговує особливої уваги при розгляді простору функціонування кримінально-виконавчої системи в цілому, і зокрема відносно кожного її працівника, і відноситься до основного завдання нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень, публікацій. Наразі, даної тематики торкались у своїх працях М. Г. Дебольський, Б. Г. Бовін, М. П. Сатуров, В. С. Медведєв, В. М. Синьов, З. Є. Шумейко, С. С. Сливка, Ф. Зімбардо, Х. Зер. Ними було сформульовано своєрідне бачення на службовий професіоналізм персоналу пенітенціарної системи, беручи до уваги специфіку його діяльності. Окремою строкою або ж частково висвітлювалось питання професійної деформації, яка вбачається звичайним явищем в умовах праці зі спецконтингентом, який уособлюють засуджені до позбавлення волі особи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Так, професійна деформація виражена комплексом специфічних змін окремих рис, структури особистості в цілому. Говорячи про неї, мають на увазі вплив умов і змісту професійної ді-

© Кобзар В.В., 2015

яльності на негативну зміну особистих якостей і поведінку співробітників названої системи, на їх професійну культуру.

Ці зміни полягають у гіпертрофії і подальшій трансформації у свою протилежність професійно важливих рис (пильність – у підозрілість, впевненість – у самовпевненість і т.п.), актуалізації розвитку соціально-негативних рис (жорстокість, мстивість, цинізм), дисгармонійному, спотвореному співвідношенні окремих рис.

Особливо небезпечним є те, що часто ті працівники пенітенціарної системи, які мають безпосередній контакт з засудженими, реалізуючи фундаментальну духовну потребу бути визнаним іншими, активно відтворює свою деформовану сутність у найближчому соціальному оточенні. Таке відтворення здійснюється через повсякденну діяльність та спілкування і йде шляхом поступового розширення кола осіб (засуджені, колеги, сім'я, друзі) та поглиблення психологічного представництва в них.

Головним тут є й те, що імовірність професійної деформації персоналу залежить від його службово-трудового стажу та сили деформуючого впливу. Наприклад, серед співробітників пенітенціарних установ зі стажем служби, що перевищує десять років, набагато більше акцентуантів, ніж серед співробітників, молодших за терміном проходження служби у цій парафії.

На більш ранніх етапах проходження служби такі зміни мають прояв лише у засвоєнні професійного жаргону, наслідуванні деяких манер поведінки засуджених, а в подальшому – у втраті здібності до емпатії, співчуття до чужого горя, у формуванні установки на посилення жорсткості покарання. Крайовими формами прояву професійної деформації є рукоприкладство, грубість, застосування спецзасобів без крайньої необхідності [14, с. 194].

За таких умов тема професійної деформації персоналу пенітенціарної системи сьогодні все більше набуває своєї актуальності, бо на даному етапі стоїть питання протиріч: хто більше несе страждання – ув'язнений, змушений притерпіювати певні обмеження, насамперед волі, та виправно-виховний вплив з боку персоналу даної системи, який професійно деформувався повністю або частково, або стоїть на межі профдеформації; чи співробітники пенітенціарної установи, що змушені знаходитися в одній площині з ув'язненими різних психоемоційних груп, спілкуватися з ними, застосовувати заходи щодо їхнього виправлення, пов'язані з безпосереднім виконанням своїх функцій та завдань, перебувати в постійній напрузі, усвідомлюючи специфічний характер своєї роботи. То ж про це більш детально.

Виклад основного матеріалу. Так, наглядно механізм формування професійної деформації персоналу пенітенціарних установ і її вплив на засуджених був описаний у праці «Експеримент з модельованою тюрмою», де її авторами був зроблений висновок, що саме соціальна роль (наприклад, «наглядач») змінює психологію і поведінку людини, закликаючи діяти на основі сформованих соціальних стереотипів і експектацій (чекань) [15, с. 154]. На наш погляд, це дуже вдале описання.

На етапі підготовки до експерименту було відібрано 24 піддослідних, учнів коледжу. Їх розділили на дві різні групи, які за своїми соціально-демографічними та психологічними властивостями кардинально не відрізнялись одна від одної, але одна група виконувала роль «наглядачів» в'язниці, а інша – «засуджених». Під приміщення тюрми був відведений підвал споруди, де були облаштовані три камери з гратами, нарами,та іншими атрибутами, а також карцер. Усі зовнішні атрибути «наглядачів» (форма, дубина та ін.) і «засуджених» (їх уніформа з особистим номером на спині та грудях, браслет з ланцюгом на гомілці) сприяли ідентичності особистості з виконуваною соціальною роллю. «Наглядачі» працювали позмінно, а «ув'язнені» повинні були провести у камерах два тижні.

Відеозапис зафіксував, що вже з перших годин спілкування між так званими «ув'язненими» і «наглядачами» почали встановлюватись відносини ворожості й напруги. У більшості мнимих ув'язнених спостерігались такі симптоми, як втрата особистої індивідуальності, оскільки усі були схожі один на одного, зниження почуття особистої гідності та самоповаги, пригнічення, ворожість по відношенню до наглядачів; у ту ж саму чергу емоції обурення і гніву проявлялися з боку протилежної групи. Експеримент, розрахований на два тижні, довелося припинити по закінченні семи днів. Причому вагому роль у його зупинці зіграла категорія «ув'язнених», які впали в стан стійкої депресії та психологічної напруги; інша ж група «наглядачів» майже залишилась осторонь і, пристосувавшись до нових обставин, не втратила жодного учасника експерименту [Див. детальніше: 15].

«Модельована тюрма» наглядно підтвердила, що соціальна ізоляція у вигляді позбавлення волі здійснює неабиякий вплив на психіку людини, причому набагато сильніший, ніж це собі може уявити персонал пенітенціарної системи, хоча у яких, в процесі їх постійної роботи з ув'язненими, також спостерігається розвиток певних відхилень, в результаті чого можна говорити про їх екзальтованість.

Американський вчений Х. Зер свого часу підкреслив, що традиційна тюрма і атмосфера у ній позбавляють людину почуття власної гідності. «... За своєю суттю, тюремні правила і норми приписують постійне послухання, вміння слідувати наказам, виконувати їх... Покірність і послухання – ось той урок, який покликана надати тюрма, але менше за все цей урок стане в пригоді, щоб освоїтися на свободі...» [16, с. 47-48].

Строк кримінального покарання, вид режиму та його атрибути, а також відношення персоналу пенітенціарної установи до ув'язненого, з однієї сторони, повинні викликати у нього переживання, здатні втримати його від скоєння нових злочинів, а з іншої – не повинні пагубне відбиватися на його здоров'ї та стані психіки під впливом виховних робіт її персоналу, а також інших чинників, які прямо або опосередковано впливають на його перевиховання. Тому не випадково, в процесі формування кримінально-виконавчої системи, в усіх країнах вагому увагу звертають на принцип гуманізму умов утримання засуджених до позбавлення волі та відношення до них персоналу виправної установи [17, с. 86].

Бо вже сам факт скоєння злочину, арешт, поміщення під варту в процесі попереднього слідства і сам судовий розгляд справи, відбування покарання в кримінально-виконавчій установі, здійснюють, на нашу думку, вплив на психіку і поведінку людини, яка скоїла злочин, а моральне відношення до такої особи персоналу тюрми визначає, як буде проходити процес її виховання і який результат буде досягнутий згодом: чи зробить певні позитивні висновки і стане на шлях ресоціалізації, усвідомлюючи моральну і правову необхідність свого існування в соціальному просторі, чи адаптується до нового способу існування в правовому полі, і чи буде така особа нести користь суспільству; або навпаки, її психіка в подальшому буде остаточно деформована до станів постійних та стійких психічних розладів,

які будуть спонукати до систематичних проявів подразливості, агресії, невгамовності та ін.

Отже, процес деформації психіки ув'язненого і, як слідство, його поведінки детермінується, окрім інших чинників, моральним ставленням до нього персоналу системи виконання покарань. Таким чином, не можна применшувати тієї ролі, яку виконують її кадри по відношенню до засуджених, оскільки тут необхідно визначити, чи є адекватною вже їх поведінка відповідно до певних обставин, чи мають місце девіантні прояви у виконанні своїх обов'язків, спричинені професійною деформацією.

З цього приводу, відзначаючи реальність дій персоналу у виправних закладах кримінально-виконавчої системи відносно його деформації, Ф. Зімбардо позначав, що «наглядач тюрми – така ж жертва системи як і ув'язнений» [18, с. 172].

Висновки. Таким чином, в професійній деформації вбачається не просто відгук тоталітаризму чи прояв менталітету, характерний для певної нації, а загальнолюдський соціально-психологічний феномен.

Однак вважаємо, що в ситуації будь-якої складності, і за впливу будь-яких зовнішніх факторів на особу, остання здатна завжди самостійно приймати рішення і нести за них відповідальність. І фактор моральності відіграє за даних обставин першочергове значення.

З урахування існуючого положення, науковці та практики, згідно існуючого в них досвіду, пропонують шляхи подолання даного феномена. Так, наприклад, В. С. Медведєв визначає три головні напрямки: адміністративно-організаційний, відновлювано-реабілітаційний, психологічно-виховний [19, с. 42-43].

У межах загальної мети, за для досягнення очікуваного результату, кожен напрямок покликаний вирішувати конкретне завдання. Багато в чому даний результат залежатиме від послідовного проведення заходів у всіх трьох напрямках. Ми не будемо зупинятися на аналізі кожного з них, але зауважимо, що, на нашу думку, будь-який перелік заходів завжди не є вичерпним, і він лише умовний. Пояснюємо чому: коли говорять про необхідність подолання професійної деформації, використовуючи на практиці комплекс певних заходів боротьби з нею, то мало враховують, або не враховують зовсім, такі фактори як свідоме бажання особи і її безпринципне розуміння самої необхідності усунення впливу цього феномена на свою поведінку. Іноді постраждала особа настільки звикає до набутого в результаті професійної деформації стану, що не вбачає причини, за якої вона повинна від нього відмовлятись. Вся справа в тім, що їй поступово починають подобатися і, як вона вважає, імпонувати їй, ті якості в своєму характері, поведінці, яких вона раніше за собою не спостерігала і не могла набути за звичайних обставин. І тут потрібно більш глибоко підходити до розуміння такої ситуації, беручи до уваги вище названі фактори. А вже саме від цього залежатиме той критерій якості, який має свою прерогативу, і який матиме місце в майбутньому.

Список літератури:

1. Бандурка О. М. Управління в органах внутрішніх справ України: [підруч. для вузів МВС України] / О. М. Бандурка; Ун-т внутр. справ. – Х.: юридична література, 1998. – 477 с. – Бібліогр.: с. 473 та в підряд. приміт.
2. Пірен М. Конфлікт і управлінські ролі: соціо-психологічний аналіз: навч.-практ. посіб. / Пірен Марія Іванівна – К.: УАДУ. 2000. – 200 с.
3. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии / Щепанский Ян; [пер. с пол. В. Ф. Чесновой]. – Новосибирск, 1967. – 247 с.
4. Сливка С. Професійна культура юриста: теорет.-методол. аспект / С. Сливка. – Львів: Світ, 2000. – 333 с. – Бібліогр.: с. 305-326.
5. Аболіна Т. Г. Моральна культура в контексті соціокультурної динаміки (філософсько-етичний аналіз): дис. д-ра філос. наук / Аболіна Т. Г. – К.: Київ. ун-т ім. Т. Г. Шевченка, 1999. – 401 с.
6. Маркарян Е. С. Теория культуры и современных наук. Логико-методический анализ / Маркарян Е. С. – М.: Мысль, 1983. – 256 с.
7. Щербак Ф. Н. Профессионально-нравственная культура труда / Щербак Ф. Н. – М.: Знание, 1985 – 64 с.
8. Дехтярев И. Л. О культуре и стиле работы начальствующего состава органов внутренних дел / Дехтярев И. Л. – К., 1972. – 187 с.
9. Сливка С. С. Професійна культура працівника міліції: монографія / С. С. Сливка; Львів. ін-т внутр. справ. – Львів, 1995. – 92, [2] с. : табл. – Бібліогр.: с. 89-93.
10. Кушнарьов С. В. Формування професійної культури майбутніх працівників правоохоронних органів / Кушнарьов С. В. // Проблеми пенітенціарної теорії і практики – К: КІВС, 2002. – С. 105.
11. Шумейко З. Є. Психолого-педагогічні передумови вдосконалення професійної культури співробітників Державної кримінально-виконавчої служби / Шумейко З. Є. // Удосконалення фахової підготовки співробітників державної кримінально-виконавчої служби: зб. матеріалів навч.-метод. семінару – К: ДДУ ПВП. 2005. – С. 81.
12. Синьов В.М. Підготовка спеціалістів для пенітенціарної системи / Синьов В. М. // Проблеми пенітенціарної теорії та практики. – 1996. – № 1. – С. 17-24.
13. Регуляция состояния напряженности сотрудников в стрессогенных ситуациях // Проблемы пенитенциарной теории и практики. – 2001. – № 6. – С. 376.
14. Дебольский М. Г. Психологические требования к личности и деятельности персонала пенитенциарных учреждений / М. Г. Дебольский, А. В. Пищелко, В. И. Белослудцев, И. И. Соколов – М.: Ось-89, 1998. – С. 194.
15. Бовин Б. Г. Методические рекомендации по психологическому отбору лиц, поступающих на работу в исправительно-трудовые учреждения / Б. Г. Бовин – М., 1993. – С. 154.
16. Зер Х. Восстановительное правосудие: новый взгляд на преступление и наказание / Зер Х.; пер. с англ. Л. М. Карнозовой. – М.: Судебно-правовая реформа, 1998. – 354 с.
17. Стурова М. П. Гуманистические преобразования характера взаимоотношений в исправительном учреждении / М. П. Стурова, В. Б. Шабанов, А. С. Новоселова – М, 1998. – 86 с.
18. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Зимбардо, Филип, Ляйппе, Майкл; [пер. с англ. Н. Мальгина, А. Федоров]. – СПб.: ПИТЕР, 2000. – 444 с. : ил., табл. – (Мастера психологии). – Библиогр.: с. 426-444.
19. Медведєв В. С. Шляхи попередження та подолання професійної деформації працівників УВП / Медведєв В. С. // Проблеми пенітенціарної теорії і практики. – 1996. – № 1. – С. 42-43.

Кобзарь В.В.
Черниговский национальный технологический университет

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА ПЕНИТЕНЦИАРНОЙ СИСТЕМЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЛИЧНЫХ СТЕРЕОТИПОВ ПОВЕДЕНИЯ ЕЕ ПЕРСОНАЛА В СЛУЖЕБНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Аннотация
Статья посвящена проблеме профессиональной деформации персонала пенитенциарной системы. Рассматриваются вопросы влияния данного феномена на поведение двух совершенно разных по своему социальному и правовому статусу и роли категорий лиц – работников данной системы и осужденных. Анализируется ситуация, при которой осуществляется формирование их поведения и реакций в определенных условиях. Предлагаются возможные пути минимизации существующей проблемы. Обосновывается авторское видение ее решения.
Ключевые слова: деформация, профессиональная деформация, пенитенциарная система, пенитенциарное учреждение, персонал пенитенциарной системы, осужденные.

Kobzar V.V.
Chernihiv National Technological University

THE INFLUENCE OF PENITENTIARY SYSTEM WORKING CONDITIONS ON THE FORMATION OF THE SERVICE, PROFESSIONAL AND PERSONAL STEREOTYPES OF ITS STAFF'S BEHAVIOR IN THE SERVICE AND SOCIAL ENVIRONMENT

Summary
The article is devoted to the problem of professional deformation of the staff of the penitentiary system. The questions of the influence of this phenomenon on the behavior of two absolutely different categories of persons: the staff of the penitentiary system and the criminals are examined. The original situation of formation of their behavior and their reaction in certain professional conditions are analyzed. The possible ways of minimizing the existing problem are proposed. The author's vision of its solution is substantiated.
Keywords: deformation, professional deformation, penitentiary system, penitentiary institution, staff of the penitentiary system, prisoners.

УДК 340.12

ДЕРЖАВНА ІДЕОЛОГІЯ: ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ

Лебедєва О.В.
Київський коледж легкої промисловості

Стаття присвячена основним елементам та механізму реалізації державної ідеології. Підкреслено, що політична ідеологія являє собою систему ідей, цінностей і уявлень, що виправдує вимоги соціального суб'єкта на владу та її використання з метою реалізації своїх інтересів. Тоді коли державна ідеологія формується водночас з утворенням держави, при цьому основним суб'єктом її формування та носієм є народ.
Ключові слова: ідеологія, держава, політична ідеологія, державна ідеологія, елементи державної ідеології, механізм реалізації державної ідеології.

Постановка проблеми. Існує досить велика кількість визначень ідеології, які відрізняються один від одного. Представлена різноманітність визначень пов'язана з тим, що ідеологія досить складне, багаторівневе і багатофункціональне утворення, яке належить конкретній культурно-історичній епосі. Залежно від ситуації проявляються різні властивості і якості цього явища, розкривається її субстанціональна сутність.

Поняття «ідеологія» і «політична ідеологія» вживаються як взаємозамінні. «Неполітичної» ідеології не може бути в принципі. Кожна ідеологія в тій чи іншій формі містить оцінку існуючого соціально-політичного порядку, виправдовує наявний або передбачений суспільний устрій і обґрунтовує шляхи досягнення мети суб'єкта за допомогою політичних засобів.

Політична ідеологія являє собою систему ідей, цінностей і уявлень, яка виправдує вимоги соціального суб'єкта на владу та її використання з метою реалізації своїх інтересів. З утворенням держави формується державна ідеологія, водночас основним суб'єктом її формування та її носієм є народ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означеною проблемою займалися такі видатні вчені, як: В. Бакулов, К. Вольней, Л. Вонсович, Р. Кабаніс, В. Мельник, П. Сорокін, А. Трасі та ін. Таким чином, ґрунтуючись на думках видатних вчених, спробує-

© Лебедєва О.В., 2015

мо проаналізувати державну ідеологію, визначити її елементи та механізм реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше ідеологія була розглянута французькими вченими наприкінці XVIII – початку XIX століття (А.Д. де Трасі, П. Кабаніс, К. Вольней). Ідеологія являє собою частину свідомості соціальних суб'єктів, тоді коли політична і державна ідеології є багаторівневими феноменами. Порівняємо політичну і державну ідеології шляхом виділення теоретико-концептуального, програмно-політичного і буденно-актуалізованого рівнів.

Політична ідеологія:

1. Теоретико-концептуальний рівень – утворюють літературні твори (статті, монографії, доповіді, дисертації тощо), в яких, із застосуванням наукового апарату, осмислюються положення певного соціального суб'єкта. Тобто це рівень політичної філософії конкретної соціальної групи, яка виражає її основні ціннісні орієнтації, ідеали та принципи.

2. Програмно-політичний рівень – загальні ідейні принципи і політичні настанови перетворюються в політичні програми, конкретні соціальні вимоги і гасла, зміст яких закріплюється в програмах, маніфестах, резолюціях, зверненнях, постановах тощо. В них акцентуються ті чи інші проблеми суспільного життя, найбільш докладно окреслюються інтереси громадян, вказуються шляхи їх реалізації. На цьому рівні простежується пошук шляхів вирішення конкретних завдань соціально-політичного життя.

3. Буденно-актуалізований рівень – виступає в якості психологічних феноменів індивідуальної і групової свідомості, а також проявляє себе у вигляді усних суджень щодо тих чи інших явищ суспільного життя і в різних формах політичної активності (чи пасивності) її носіїв. Соціально-політичні явища оцінюються через співставлення подій і діючих осіб з фольклорними або добре відомими літературними сценами і персонажами [4, с. 315-318].

Державна ідеологія:

1. Теоретико-концептуальний рівень – утворюють літературні твори (підручники, трактати, монографії, дисертації, статті, доповіді, написані з використанням формально-наукового апарату), що претендують на науковість і містять концептуальний, системний аналіз різних сторін життєдіяльності певного суспільства.

2. Програмно-політичний рівень – складають державні документи (конституція, нормативно-правові акти, державні програми, концепції, доктрини тощо), в яких закріплюються основні принципи, цінності, ідеали народу; основні напрями і завдання внутрішньої та зовнішньої політики держави; чіткі і конкретні приписи охороняються і забезпечуються силою держави.

3. Буденно-актуалізований рівень – утворюється за допомогою засобів людської діяльності, в яких пропагується зміст державної ідеології – політична символіка, популярні книги, статті, лекції, інтерв'ю, твори національної кіно- і телепродукції, художня література найрізноманітніших жанрів, інші твори мистецтва, концертні програми, шкільні уроки, вузівські лекції тощо [3, с. 154-163].

Зупинимо свою увагу на основних елементах державної ідеології. Існує така специфіка політичної ідеології, як гранично жорстка функціональна залежність складової її змісту системи ідей, цінностей і уявлень від політичних інтересів носія даної ідеології. Політичні інтереси являють собою соціальні блага, доступ до яких може бути забезпечений внаслідок рішень органів державної влади.

Зовнішніми формами вираження державної ідеології виступають як одиничні ідеї, цінності, цілі та уявлення, норми і настанови, так і соціально-політичні учення, теорії, концепції і доктрини. Таким чином, кожну окремо взяту ідею і будь-яку соціально-політичну доктрину можна розглядати як елементи державної ідеології. Державна ідеологія завжди є більш організованою сукупністю ідей порівняно з приватними ідеологіями. Характеристика державної ідеології передбачає з'ясування можливих підходів до систематизації її змісту.

Загальноприйнятим підходом до систематизації всієї сукупності ідей, цінностей і уявлень, складових ідеології тієї чи іншої держави, є їх групування за основними сферами життєдіяльності суспільства. Складовими елементами державної ідеології можна назвати наступні: ідеї, цінності, норми і уявлення культурно-історичного, політичного, економічного та соціогуманітарного характеру [6, с. 25]. Спробуємо охарактеризувати названі складові державної ідеології.

Культурно-історична складова державної ідеології включає в себе сукупність ідей і уявлень щодо походження і формування певного народу, розвиток його свідомості та становлення в якості самобутньої етнічної спільноти. Вагоме значення належить традиційним, виробленим протягом усієї історії розвитку певного народу, соціокультурним ідеалам і цінностям. Саме вони складають та передають з покоління в покоління духовно-культурні основи буття нації. Також до культурно-історичної складової належать уявлення про місце і роль народу в світовому історичному процесі, становлення його етнічних особливостей.

Політичну складову державної ідеології утворює, насамперед, комплекс ідей і уявлень певного народу щодо умов становлення та особливостей інститутів своєї держави, ступеня їх відповідності сучасним потребам і інтересам нації, а також щодо напрямів і шляхів їх подальшого розвитку. Зазначена складова також охоплює уявлення про характер соціально-політичного ладу в державі, цілях і шляхах її модернізації, місця і ролі різних соціальних сил, політичних партій і рухів та інших громадських організацій. Вона охоплює і зовнішньополітичну життєдіяльність народу, а також ідеї, що стосуються місця і ролі народу в світовому політичному процесі.

Економічна складова державної ідеології включає в себе уявлення про особливості організації економічного життя країни, ставлення народу до різних форм власності, розуміння місця і ролі держави в економічних процесах, уявлення про справедливість у сфері розподілу національних багатств, балансі інтересів різних соціальних класів, груп і прошарків. Зазначена складова також містить ідеї, що розкривають розуміння народом місця і ролі національної економіки в світовому просторі.

Соціогуманітарну складову державної ідеології утворює комплекс реалізованих державою ідей, що стосуються взаємовідносин суспільства і людини. Особливе значення надається підходу до людини як до найвищої соціальної цінності суспільства і держави, до відповідальності держави за створення умов для вільного і гідного розвитку особистості та до відповідальності громадян за виконання обов'язків, покладених на них суспільством. Зазначена складова включає пріоритети політики держави в сфері реалізації прав і свобод людини, в сфері науки, культури та освіти, підходи до регулювання сімейних відносин [2, с. 352].

Завдяки тому, що ідеологія виступає феноменом свідомості соціальних суб'єктів, вона схильна до

загальних процесів, що відбуваються в сфері мислення: вона виникає, розвивається, оновлюється і поширюється завдяки зусиллям конкретних людей. Тому ідеологія припускає цілеспрямовану діяльність по її створенню, відтворенню, оновленню і поширенню.

В сучасному суспільстві створенням політичних ідей та донесення їх до свідомості людей зайняті не тільки окремі люди, яких традиційно називають ідеологами, а й створені для цієї мети організації та установи. Зазначені положення в повній мірі можна віднести і до функціонування державної ідеології. Таким чином, коли держава свідомо здійснює свою ідеологічну функцію, розробляє, розвиває і поширює різними способами певну систему ідей, цінностей і цілей, спрямованих на інтеграцію та розвиток суспільства, можна з упевненістю говорити про наявність та функціонування державної ідеології. Відсутність або істотне послаблення уваги держави до ідеологічних аспектів життєдіяльності суспільства здатне призвести до ерозії загальнозначущих цінностей або до їх витіснення ідеями і уявленнями, що відповідають інтересам досить вузьких груп населення. Тобто це призведе до послаблення або навіть розпаду самої держави [7, с. 5-12].

Щодо механізму реалізації державної ідеології хочемо зазначити наступне. Механізм реалізації державної ідеології становить сукупність осіб, інститутів, організацій та установ, покликаних займатися формуванням державної ідеології, її систематизацією, нормативно-правовим закріпленням, відтворенням і поширенням серед членів політичного суспільства, а також матеріальних засобів її вираження. До таких засобів можна віднести тексти конституції і законів держави, політичні маніфести, програми і доктрини загальнонаціональної значущості, символіка держави (герб, прапор, гімн), державні свята, історичні пам'ятники, монументально-архітектурні споруди та меморіальні комплекси, грошові знаки, твори літератури тощо.

Досвід XX століття надав нам змогу виділити два можливі варіанти механізму реалізації державної ідеології: централізований державний ідеологічний апарат і ідеологічний механізм держави без зовнішніх ознак централізованості.

Перший варіант механізму державної ідеології був реалізований в Радянському Союзі та ряді інших, не західних країн. Тут ідеологічний апарат створювався рішеннями вищих органів влади, тобто він фактично становив частину системи органів державної влади і управління, хоча формально і не мав владних повноважень.

Другий варіант – механізм державної ідеології в західних країнах складався, як правило, без спеціальних рішень влади і не відокремлювався у вигляді централізованої системи осіб та установ, діяльність яких була б підконтрольна єдиному центру. Він формувався як складова функція певних установ держави та інститутів громадянського суспільства. До таких інститутів, які втілювали державну ідеологію, можна віднести: релігійні (система різних церков), освітні (система державних та приватних шкіл), комунікаційні (преса, радіо, телебачення), культурні (література, мистецтво, спорт) тощо [1].

Кожний з перерахованих варіантів механізму реалізації державної ідеології діє в рамках політичного суспільства, об'єктивно є провідником ідей, що втілюють не тільки приватні інтереси, а й інтереси всього суспільства. Водночас, пануючі політичні сили на всіх етапах суспільного розвитку прагнуть використовувати дані інститути в якості інструментів втілення в життя власної ідеології.

Таким чином, в нових незалежних державах, механізм державної ідеології повинен формуватися з урахуванням як першого, так і другого досвіду; державну ідеологію необхідно створювати навмисно, але без елементів примусу.

Практично у всіх сучасних демократичних країнах найважливішими складовими елементами механізму реалізації державної ідеології є [5]:

- вибори, референдуми та інші форми вираження інтересів і волевиявлення громадян;
- вищі посадові особи держави, як офіційні представники загальнонаціональних інтересів і розробники стратегічних цілей та завдань розвитку суспільства;
- інститути та орган державної влади і управління – парламент, уряд, суди та інші правоохоронні органи, структури місцевого управління та самоврядування, покликані виявляти існуючі в суспільстві інтереси, забезпечувати нормативно-правове закріплення і приведення в дію суспільно значущих ідей, цінностей, принципів і цілей;
- конституція, закони та інші нормативно-правові акти, як форми юридичного закріплення ідей, цінностей принципів і уявлень, покладених в основу організації та діяльності даного суспільства і держави;
- маніфести, декларації, програми, концепції, доктрини тощо, в яких закріплюються ті чи інші положення ідеології даної держави;
- спеціалізовані науково-дослідні установи, найважливішою функцією яких є забезпечення теоретико-концептуального оформлення ідеології держави і доведення її змісту до свідомості громадян;
- установи національної системи освіти і культури, покликані брати участь в поширенні змісту державної ідеології, передачі суспільству соціокультурних ідеалів і цінностей та формування у них громадської свідомості;
- засоби масової інформації, які покликані відбивати існуючі в суспільстві інтереси, пропагувати ідеали і цінності народу та сприяти консолідації нації;
- матеріальні об'єкти та нематеріальні прояви людської творчості – твори літератури, різні види мистецтва, архітектури, пам'ятники національним діячам, монументальні споруди та меморіальні комплекси, державні символи, грошові та пам'ятні знаки, музеї тощо, зміст яких відображає історію, ідеали, цінності, цілі, інтереси певного народу.

Отже, створення ефективного ідеологічного механізму держави в усі часи поряд з розробкою самої ідеології є найважливішим завданням політичного суспільства.

Налагодження процесу ідеологічної роботи вказує на те, що проведена робота потребує наполегливості, послідовності, творчості. Однак необхідно враховувати співвідношення державної ідеології та ідеології структур громадянського суспільства.

В умовах ідейно-політичного плюралізму громадянського суспільства право на власну ідеологію мають різні організації, партії, громадські об’єднання, але зауважимо, що народ, нація, держава також мають ідеологію, яка поєднує все суспільство.

Прихильники громадянського суспільства схильні відмовляти державній ідеології в праві на існування, оскільки вони вважають, що там де різноманітність, плюралізм думок та підходів, так і встановлюється «істинно рівна наукова ідеологія, настає кінець демократичним началам». Інші видатні вчені вважають, що ідеологія партій, громадських організацій не може встановлюватися в якості обов’язкової ідеології для громадян. Ще одна група вчених взагалі пропонують відмовитися від поняття «державна ідеологія», оскільки вона може

ототожнюватися кожний раз з новим президентом, урядом. Держава та її ідеологія покликані інтегрувати інтереси всього багатогранного суспільства та не суперечити громадянському суспільству і його прерогативам. Отже, вельми важливо щоб державна ідеологія ґрунтувалася на духовності, традиціях, інтересів народу, а не на примарних ідеалах.

Розвиток державної ідеології – це успішний розвиток держави, гарантія консолідації суспільства, збереження національної єдності, національної ідентичності та свідомості, розуміння місця країни в соціальному, економічному і політичному світовому просторі.

Таким чином, з вищевикладеного можемо зазначити наступне, що державна ідеологія – це сукупність ідей, поглядів та уявлень про шляхи розвитку суспільства і держави; це стратегія розвитку держави.

Список літератури:

1. Государственная идеология как социально-политический феномен. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.net/2_29744_tema--gosudarstvennaya-ideologiya-kak-sotsialno-politicheskiy-fenomen.html
2. Коротченко Е. П. Идеологические аппараты государства / Е. П. Коротченко // Социология: энциклопедия / [сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко]. – Мн.: Книжный дом, 2003. – С. 352.
3. Мельник В. А. Основы идеологии белорусского государства: [учеб. пособ.] / В. А. Мельник. – Минск: Высшая школа, 2009. – 416 с.
4. Мельник В. А. Политология: [учебник] / В. А. Мельник. – [6-е изд., испр.]. – Минск: Высшая школа, 2008. – 543 с.
5. Шеляпин Н. В. Российская государственная идеология (социологический аспект): автореф. ... к. соц. н.: 22.00.05 / Н. В. Шеляпин. – СПб, 1999. – 18 с.
6. Яковлев А. И. Государственная идеология / А. И. Яковлев. – Калуга: ГУП «Облиздат», 2001. – 315 с.
7. Якунин В. И. Государственная идеология и национальная идея: конституционно-ценностный подход / В. И. Якунин // Государство и право. – 2007. – № 5. – С. 5-12.

Лебедева Е.В.
Киевский колледж легкой промышленности

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ: ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация
Статья посвящена основным элементам и механизма реализации государственной идеологии. Подчеркнуто, что политическая идеология представляет собой систему идей, ценностей и представлений, которые оправдывают требования социального субъекта на власть и ее использование для реализации своих интересов. Тогда как государственная идеология формируется одновременно с образованием государства, при этом главным субъектом ее формирования и носителем является народ.
Ключевые слова: идеология, государство, политическая идеология, государственная идеология, элементы государственной идеологии, механизм реализации государственной идеологии.

Lebedieva O.V.
Kyiv College of Light Industry

STATE IDEOLOGY: THE KEY ELEMENTS AND IMPLEMENTATION MECHANISM

Summary
Article is devoted to the basic elements and mechanism of the state ideology. It is stressed that political ideology is a system of ideas, values and beliefs that justify the social subject's claims to power and its use for the realization of its interests. At the same time, the state ideology is formed simultaneously with the formation of the state, while the main subject of its formation and the carrier is the people.
Keywords: ideology, state, political ideology, state ideology, elements of state ideology, mechanism of realization of the state ideology.

УДК 342.95:351.74(075)35:078(1-87)+477

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА АЛЬТЕРНАТИВНУ (НЕВІЙСЬКОВУ) СЛУЖБУ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС МОБІЛІЗАЦІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ТА МОБІЛІЗАЦІЇ

Легеза Є.О.
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ,

Наукова стаття присвячена розгляду особливостям реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізаційної підготовки та мобілізації. Проаналізовано нормативно-правові акти реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізаційної підготовки та мобілізації; розглянута судова практика реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізації.
Ключові слова: військова служба, військовий обов'язок, мобілізаційна підготовка, мобілізація, альтернативна (невійськова) служба.

Постановка проблеми. В Україні оголошена вже четверта хвиля часткової мобілізації та доручено привести Збройні Сили України у повну бойову готовність. На виконання доручення Ради національної безпеки і оборони України Міністерство оборони України проводить необхідні заходи для мобілізації військовозобов'язаних осіб. Серед них є віруючі з релігійними переконаннями, що не дозволяють їм захищати Батьківщину у зброєю у руках, а тому такі громадяни потребують заміни військового обов'язку альтернативно (невійськовою) службою.

Таким чином, актуальність обраної теми статті обумовлюється необхідністю розгляду теоретичних і прикладних проблем військово-службових правовідносин, в тому числі проходження альтернативної (невійськової) служби, здійснення комплексного аналізу чинного законодавства України.

За роки незалежності в Україні було опубліковано ряд наукових праць з питань проблем військово-службових відносин, військового управління, правового статусу та юридичної відповідальності військовослужбовців України (М.В. Макухіна, В.О. Паламарчук, А.Л. Панікян, В.В. Чумак, В.О. Шамрай та ін.). У роботі над обраною темою використовувалися праці вчених з проблем теорії держави і права, представників науки конституційного права, адміністративно-правової, державно-управлінської, військової та інших наук, зокрема: В.Б. Авер'янова, С.С. Алексєєва, О.Ф. Андрійко, В.Г., Е.А. Афоніна, Д.М. Бахраха, Ю.П. Битяка, І.П. Голосніченка, О.М. Гончаренка, Є.В. Додіна, С.В. Ківалова, Л.В. Коваля [104], В.К. Колпакова, В.Ф. Погорілка та інших.

Метою даної статті є висвітлення особливостям реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізації.

Для досягнення вищевказаної мети, нами поставлені наступні завдання: проаналізувати нормативно-правові акти реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізації; розглянути судову практику реалізації права на альтернативну (невійськову) службу в Україні під час мобілізації.

Виклад основного матеріалу. Згідно частиною 4 статтею 35 Конституції України «Ніхто не може бути увільнений від своїх обов'язків перед державою або відмовитися від виконання законів за мотивами релігійних переконань. У разі якщо виконання військового обов'язку суперечить релігійним переконанням громадянина, виконання цього обов'язку має бути замінене альтернативною (невійськовою) службою» [1]. Так, згідно п. 4 ст 1 Закону України «Про військовий обов'язок і військову службу» зазначено, що громадяни України мають право на заміну виконання військового обов'язку альтернативною (невійськовою) службою згідно з Конституцією України та Законом України«Про альтернативну (невійськову) службу» [3].

Відповідно до Закону України «Про альтернативну (невійськову) службу» в статті 1 зазначено, що альтернативна служба є службою, яка запроваджується замість проходження строкової військової служби і має на меті виконання обов'язку перед суспільством. В умовах воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватися окремі обмеження права громадян на проходження альтернативної служби із зазначенням строку дії цих обмежень. Право на альтернативну службу мають громадяни України, якщо виконання військового обов'язку суперечить їхнім релігійним переконанням і ці громадяни належать до діючих згідно з законодавством України релігійних організацій, віровчення яких не допускає користування зброєю [2]. Згідно п. 4 статті 2 Закону України «Про військовий обов'язок і військову службу» видами військової служби є: строкова військова служба; військова служба за призовом під час мобілізації, на особливий період; військова служба за контрактом осіб рядового складу; військова служба за контрактом осіб офіцерського складу; військова служба за призовом осіб офіцерського складу тощо На строкову військову службу призиваються придатні для цього за станом здоров'я громадяни України чоловічої статі, яким до дня відправлення у військові частини виповнилося 18 років, та старші особи, які не досягли 27-річного віку і не мають права на звільнення або відстрочку від призову на строкову військову службу [3].

Тобто бачимо, що в визначенні альтернативної служби законодавець розуміє проходження тільки під час строкової військової служби, а під час інших видів військової служби, наприклад, під час проходження військової служби за призовом під час мобілізації не враховує.

Досліджуючи Закон України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» [4] законодавець чітко не зазначив проходження альтернативної служби. Відповідно до Закону під мобілізаційною підготовкою розуміється комплекс організаційних, політичних, економічних, фінансових, соціальних, правових та інших заходів, які здійснюються в мирний час з метою підготовки до своєчасного й організованого проведення мобілізації та задоволення потреб оборони держави і захисту її території від можливої агресії, забезпечення життєдіяльності населення в особливий період. Підготовчі заходи стосуються національної економіки, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, Збройних Сил України (ЗСУ) та інших військових формувань, а також правоохоронних органів спеціального при-

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

© Легеза Є.О., 2015

значення, сил цивільного захисту, підприємств, установ і організацій. Одним із елементів мобілізаційної підготовки можуть бути навчальні (чи перевірні) або спеціальні військові збори. Безпосередня мобілізація передбачає перехід на організацію і штати воєнного часу, може бути загальною або частковою та проводиться відкрито чи приховано. Рішення про проведення відкритої мобілізації має бути негайно оголошене через ЗМІ.

Так, в ст. 23 Закону України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію»: Згідно статті 23 Закону не підлягають призову на військову службу під час мобілізації військовозобов'язані: заброньовані на період мобілізації та на воєнний час за органами державної влади та органами місцевого самоврядування, а також за підприємствами, установами і організаціями в порядку, встановленому Кабміном; визнані відповідно до висновку військово-лікарської комісії тимчасово непридатними до військової служби за станом здоров'я на термін до шести місяців (з наступним проходженням військово-лікарської комісії); чоловіки, на утриманні яких перебувають п'ять і більше дітей віком до 16 років (такі чоловіки можуть бути призвані на військову службу у разі їх згоди тільки за місцем проживання); жінки, на утриманні яких перебувають діти віком до 16 років (такі жінки можуть бути призвані на військову службу в разі їх згоди і тільки за місцем проживання); зайняті постійним доглядом за особами, що його потребують, відповідно до законодавства України, в разі відсутності інших осіб, які можуть здійснювати такий догляд; народні депутати України, депутати Верховної Ради Автономної Республіки Крим; інші військовозобов'язані або окремі категорії громадян у передбачених законами випадках [4]. Але необхідно зазначити, що в даному випадку мається на увазі відстрочку від мобілізації та мобілізаційної підготовки, а не проходження альтернативної (невійськової) служби. Отже, необхідно констатувати, що механізм проходження альтернативної (невійськової) служби в Законі України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» не зазначено.

Якщо розглядати судову практику реалізації право на альтернативну службу під час мобілізації то необхідно зазначити, що вирок іменем України Новомосковського міськрайонного суду Дніпропетровської області від 13.11.2014 року по справі № 183/6316/14 № 1-кп/183/568/14 [5]. Так, суд обґрунтовуючи своє рішення посилався на наступні нормативно-правові акти: «ч. 4 ст. 35 Конституції України [1], ч. 4 ст. 1 Закону України «Про військовий обов'язок і військову службу» [3] та ст. 2 Закону України «Про альтернативну (невійськову) службу» [2], а тому має право на заміну альтернативною службою військового обов'язку, в тому числі, військової служби за призовом під час мобілізації, оскільки належить до релігійної організації, віровчення якої не допускає користування зброєю.

Крім того, у відповідності до ст. 17 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» [6]: «Суди застосовують при розгляді справ Конвенцію та практику Суду як джерело права».

Статтею 9 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, ратифіковану 17.07.1997 року Законом України № 475/97-ВР, передбачено, що кожен має право на свободу думки, совісті та релігії [7].

Реалізація громадян на вказане право визначена й в рішеннях Європейського суду з прав людини. А саме:

- рішенням у справі «Баятян проти Вірменії» (скарга № 23459/03 від 07.07.2011 року), в якому зазначено, що (п. 110): «несприйняття військової служби – коли мотивом такого несприйняття є серйозний та нездоланний конфлікт між обов'язком служити в армії та переконанням конкретної особи або його глибокими та невдаваними релігійними чи іншими поглядами – є переконанням або поглядом настільки незаперечним, серйозним, послідовним і значущим, що на нього поширюється гарантії статті 9 Європейської конвенції»; (п. 112): «неявка заявителя для проходження військової служби є проявом його релігійних поглядів. У зв'язку з чим, притягнення його до кримінальної відповідальності за ухилення від призову є втручанням в його свободу сповідувати свою релігію, гарантії якої передбачені п. 1 ст. 9 Європейської конвенції»; (п. 128): «Європейський Суд приходить до висновку, що притягнення заявителя до кримінальної відповідальності представляє собою втручання, яке не є необхідним в демократичному суспільстві за змістом ст. 9 Європейської конвенції. Отже, мало місце порушення даної норми»;

- аналогічними обґрунтуваннями в рішенні у справі «Бухаратян проти Вірменії» (скарга № 37819/03 від 10.01.2012 року), в якому йдеться посилання на підстави, визначені в рішенні у справі «Баятян проти Вірменії»;

- аналогічними обґрунтуваннями в рішенні у справі «Цатурян проти Вірменії» (скарга № 37821/03 від 10.01.2012 року), в якому йдеться посилання на підстави, визначені в рішенні у справі «Баятян проти Вірменії»;

- постановою суду (мирова угода) у справі «Стефанов проти Болгарії» (скарга № 32438/96 від 03.05.2001 року, в якому зазначено, що (п. 14): «повинно бути припинено будь-яке кримінальне провадження, ініційоване в Болгарії з 1991 року у відношенні громадян Болгарії, які відмовилися від військової служби на підставі переконань, але в той же час висловили готовність пройти альтернативну цивільну службу...; альтернативна цивільна служба... не повинна бути пов'язана з військовими установами...; в період проходження цивільної служби особи, що відмовляються від служби в армії на підставі переконань, повинні мати рівні по відношенню з іншими громадянами Болгарії права на свободу сповідувати свої переконання індивідуально...»;

- постановою суду у справі «Ерчєп проти Турції» (скарга № 43965/04 від 22.11.2011 року, в якій зазначено, що (п. 61): «заявитель, являючись Свідком Єгови, намагався отримати звільнення від військової служби не задля своєї вигоди чи зручності, а у зв'язку зі своїми невдаваними релігійними переконаннями. Європейський суд також відмічає, що заявитель ніколи не відмовлявся від виконання своїх громадянських обов'язків в цілому, а навпроти, відкрито просив власті надати йому можливість пройти альтернативну цивільну службу...» [5]. Також судом було з'ясовано, що особа, яка обвинувачується належить до релігійної організації тривалий час, а саме, згідно довідки Центру Свідків Єгови релігійної організації «Релігійний центр Свідків Єгови в Україні» з липня 2004 року, тобто задовго до подій, які привели до винесення Президентом України Указу «Про часткову мобілізацію» [8].

Також слід зауважити, що у відповідності з ч. 2 ст. 1 Закону України «Про військовий обов'язок та військову службу»: «В умовах воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватися окремі обмеження права громадян на проходження альтернативної служби із зазначенням строку дії цих обмежень» [3]. Однак такі обме-

ження в нормативно-правових актах України на теперішній час не існують.

Іншим суперечливим аспектом є перелік релігійних організацій, віровчення яких не допускає користування зброєю зазначені в Постанові Кабінету Міністрів України від 10 листопада 1999 р. № 2066 «Про затвердження нормативно-правових актів щодо застосування Закону України «Про альтернативну (невійськову) службу» [9]. Так, існує наступний перелік релігійних організацій, віровчення яких не допускає користування зброєю: адвентисти-реформисти; адвентисти сьомого дня; євангельські християни; євангельські християни-баптисти; покутники Свідки Єгови; харизматичні християнські церкви (та церкви, прирівняні до них згідно із зареєстрованими статутами); християни віри євангельської (та церкви, прирівняні до них згідно із зареєстрованими статутами); християни євангельської віри; товариство Свідомості Крішни. Виходячи з зазначено переліку, можна дійти висновку, що не всі громадяни через релігійні переконання можуть реалізувати своє право на проходження альтернативної служби, тому затверджений постановою Кабміну України від 10.11.1999 року № 2066 «Перелік релігійних організацій, віровчення яких не допускає користування зброєю» на даний момент значно застарів. Тому на практиці клопотання про направлення на альтернативну службу (замість строкової військової служби) або про звільнення від призову на військові збори відповідний структурний підрозділ місцевої державної адміністрації розглядає індивідуального стосовно кожного заявника, оцінюючи наведені ним докази своїх релігійних переконань.

Висновки. Отже, необхідно констатувати, що механізм проходження альтернативної (невійськової) служби в Законі України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» не зазначено, що в свою чергу суперечить нормі статті 35 Конституції України та рішення Європейського суду з прав людини.

Список літератури:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Про альтернативну (невійськову) службу: Закон України від 12 грудня 1991 року № 1975-XII// Відомості Верховної Ради України від 14.04.1992 – 1992 р., № 15, стаття 188.
3. Про військовий обов'язок і військову службу: Закон України 25 березня 1992 року № 2232-XII// Відомості Верховної Ради України від 07.07.1992 – 1992 р., № 27, стаття 385.
4. Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію: Закон України 21 жовтня 1993 року № 3543-XII // Відомості Верховної Ради України від 02.11.1993 – 1993 р., № 44, стаття 416.
5. Вирок іменем України Новомосковського міськрайонного суду Дніпропетровської області від 13.11.2014 року по справі № 183/6316/14 № 1-кп/183/568/14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41351969
6. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини: Закон України від 23 лютого 2006 року № 3477-IV // Відомості Верховної Ради України від 28.07.2006 – 2006 р., № 30, стор. 1114, стаття 260.
7. Про ратифікацію Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 року, Першого протоколу та протоколів № 2, 4, 7 та 11 до Конвенції від 17 липня 1997 року № 475/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/475/97-%D0%B2%D1%80/
8. Указ Президента України «Про часткову мобілізацію» 14 січня 2015 року № 15/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15/2015
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 листопада 1999 р. № 2066 «Про затвердження нормативно-правових актів щодо застосування Закону України «Про альтернативну (невійськову) службу» // Офіційний вісник України від 26.11.1999 – 1999 р., № 45, стор. 48, код акту 12633/1999

Легеза Е.А.
Днепропетровский государственный университет внутренних дел

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВА НА АЛЬТЕРНАТИВНУЮ (НЕВОЕННУЮ) СЛУЖБУ В УКРАИНЕ ПРИ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОДГОТОВКЕ И МОБИЛИЗАЦИИ

Аннотация
Научная статья посвящена рассмотрению особенностям реализации права на альтернативную (невоенную) службу в Украине во время мобилизационной подготовки и мобилизации. Проанализированы нормативно-правовые акты реализации права на альтернативную (невоенную) службу в Украине во время мобилизационной подготовки и мобилизации; рассмотрена судебная практика реализации права на альтернативную (невоенную) службу в Украине во время мобилизации.
Ключевые слова: военная служба, воинская обязанность, мобилизационная подготовка, мобилизация, альтернативная (невоенной) службы.

Leheza Ye.O.
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs

ADMINISTRATIVE AND LEGAL ASPECTS OF THE RIGHT TO ALTERNATIVE (NON-MILITARY) SERVICE IN UKRAINE UNDER MOBILIZATION TRAINING AND MOBILIZATION

Summary
The scientific article is devoted to the peculiarities of the right to alternative (non-military) service in Ukraine during mobilization training and mobilization. The paper analyzes the regulations implementing the right to alternative (non-military) service in Ukraine during mobilization training and mobilization; reviews the judicial practice of exercise of the right to alternative (non-military) service in Ukraine during mobilization.
Keywords: military service, military duty, mobilization training, mobilization, alternative (non-military) service.

УДК 347.94

СУДОВІ ПОМИЛКИ У ЦИВІЛЬНОМУ СУДОЧИНСТВІ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Лопатін А.В.
Господарський суд Київської області

Дана наукова стаття присвячена дослідженню судової помилки як дефекту, що значно ускладнює реалізацію права особи на судовий захист шляхом зумовлення ухвалення незаконних, необґрунтованих і несправедливих судових рішень. Автором наголошується, що виправлення судових помилок є контрольною функцією правосуддя, а також необхідність звернення уваги на дослідження сутності судових помилок, підстав та умов їх допущення під час здійснення правосуддя по цивільним справам. Автором зроблена спроба формулювання основних проблемних питань щодо переосмислення та розуміння вже відомих фактів, зокрема судових помилок. Встановлено, що дана наукова проблематика потребує не лише її постановку, а й негайного вирішення.
Ключеві слова: цивільний процес, судове рішення, судова помилка, підстави та умови допущення судових помилок.

Постановка проблеми. Останнім часом проблеми створення ефективної системи здійснення цивільного судочинства привертають увагу як теоретиків, так і практиків. Однак, попри те, що сьогодні відбуваються політична, економічна, правова реформи, одним із основних моментів побудови потужної системи правосуддя є дослідження такого феномену як судова помилка. Така актуальна проблемна ситуація виникає у зв'язку із недостатнім рівнем наукового пізнання, понятійного апарату, що не відповідають сучасним практичним ситуаціям та рівню розвитку науки цивільного процесуального права України. Хоча й відмітимо, що наука цивільного процесуального права є потужною та має багатовікову історію і на кафедрах провідних університетів та інститутів України мають місце різні наукові школи цивільного процесу, що роблять вагомий внесок у розвиток науки цивільного процесуального права України. Так, сьогодні ми маємо традиційні (класичні) поняття та інститути цивільного процесуального права, зокрема: принципи здійснення цивільного судочинства, процесуальні правовідносини, підсудність і підвідомчість, учасники цивільного процесу, позов тощо. Разом з тим, питання щодо поняття, ознак і видів судових помилок у науці цивільного процесуального права є дискусійними. Комплексно не досліджувались і підстави та умови допущення судових помилок. Тому, вкрай актуальними сьогодні є проблеми існування судових помилок під час здійснення правосуддя по цивільним справам, що зумовлені як суб'єктивними, так і об'єктивними факторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що проблематиці визначення сутності судової помилки, підстав виникнення та порядку їх усунення приділили увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема: І.В. Андронов, Е.А.Борисова, Н.Н. Вопленко, Р.О. Гаврік, Т.Н. Губар, Т.А. Жилін, І.М. Зайцев, Н.В. Карташова, К.І. Комиссаров, Г.З.Лазько, Е.В. Леонтьев, К.Р. Мурсалимов, І.П. Петрухин, Л.А. Терехова, В.І. Тертишніков, П.Я. Трубникова, М.Й.Штефан, С.Я.Фурса та інш. Разом з тим, дане дослідження проводиться з метою виявлення основних сучасних проблем теорії цивільного процесуального процесу України та її подальшого розвитку, а також подолання перешкод щодо розуміння такого явища як судова помилка.

Формулювання цілей статті. Досягнення зазначеної мети потребує виконання наступних завдань, зокрема: вивчення сучасних концепцій щодо сутності судових помилок та підстав їх допущення під час здійснення цивільного судочинства; аналіз матеріалів судової практики та положень чинного цивільного процесуального законодавства України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відмітимо, що процесуальні складності прийняття рішення суду в цивільних справах зумовлюються наявністю такого феномену як судова помилка. Остання в свою чергу, унеможливлює досягнення завдань цивільного судочинства, що визначені у ст. 1 ЦПК України. Цивільний процес охоплює процесуальні дії суду, інших учасників процесу, їх процесуальні права та обов'язки. Суду, всім іншим учасникам процесу для досягнення цілей правосуддя законом надані певні процесуальні права та обов'язки. Таким чином, цивільний процес це сукупність процесуальних дій, процесуальних прав та обов'язків суду, інших учасників процесу

© Лопатін А.В., 2015

[1, с. 27]. Разом з тим, об'єктивна реальність цивільного процесу дає можливість зробити висновки про наявність цілої низки умов, що призводять до недосягнення мети, завдань цивільного судочинства та вчинення функцій останнього, в тому числі і допущення судових помилок.

Безпосередньо щодо судової помилки, слід відмітити, що дане явище не є новим як у цивільному, так і нотаріальному, і кримінальному, і господарському, і адміністративному процесах тощо. Частина наукових досліджень цього явища припадають на часи панування радянського законодавства [2]. Однак, з часом відбувається певний розвиток суспільства та переосмислення відомих фактів з урахуванням сьогодення, що зумовлюють дещо інше розуміння того чи іншого правового явища. Тому, на підставі проведеного дослідження сучасних концепцій теорії цивільного процесу, матеріалів судової практики, потрібний єдиний підхід до розуміння сутності судових помилок та вироблення шляхів їх недопущення у майбутньому. Саме тому, вбачається за необхідне привернути увагу вчених до даного напряму наукових досліджень, де потрібний комплексний аналіз проблем цивільного судочинства, зокрема дослідження поняття, ознак, класифікації, а також підстав і умов виникнення судових помилок під час здійснення судочинства по цивільним справам. Крім того, особливої уваги заслуговують і шляхи недопущення судових помилок, а також процедура їх виправлення. Саме таке дослідження надасть не лише значно зменшити ризик допущення останніх, а також призведе до вироблення такої системи процесуального законодавства, де не має місця такому явищу як судова помилка.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дана наукова проблематика потребує не лише її постановку, а й вирішення. Таким чином, розвиток суспільних відносин зумовлює відповідні переосмислення до розуміння вже відомих фактів, зокрема судових помилок. Саме тому досить логічним є процес реформування та побудови нової, більш ефективної правової моделі нашої держави, зокрема мова йде про судову реформу, що відбулась і відбувається у 2010, 2014, 2015 роках. Сьогодні ми вже маємо практику застосування Закону України «Про судоустрій і статус суддів» [3], відповідно положення якого зумовили внесення змін до всіх процесуальних кодексів в Україні. Цивільний процесуальний кодекс України не став виключенням. Ефективність судової реформи у контексті змін до ЦПК України були досить комплексно проаналізовані Вівчар І.В. і Угриновською О.І. Автори проаналізували найбільш істотні зміни положень ЦПК України, зокрема: впровадження автоматизованої системи документообігу суду; зміна переліку вимог, за якими може бути видано судовий наказ; передбачення механізму перевірки підсудності справи за умови, якщо боржником у такій справі виступає фізична особа, яка не має статусу підприємця; виключення необхідності обов'язкового проведення попереднього судового засідання тощо [4, с. 117-140]. Можемо зробити висновок, що положення ЦПК України мають позитивну динаміку, а також високий рівень відповідності міжнародним стандартам та вимогам, що висуваються Європейським законодавством. Крім того, відмітимо, що національне законодавство набуває все більших обертів наближення та адаптації вимог права Європейського Союзу, однак все ще залишається поза увагою такий процесуальний дефект цивільного процесу – судова помилка. Адже, принципи права ЄС вирізняють відповідні принципи, що мають стати основоположними для національного законодавства. Мова йде про функціональні (принцип верховенства права, принцип прямої дії права ЄС) і загальні (принцип охорони прав і свобод особистості, принцип правової визначеності, принцип пропорційності, принцип недискримінації, принцип субсидіарності, а також низка процесуальних принципів) принципи. Наразі, у Висновку консультативної ради Європейських суддів «Про відносини між суддями та адвокатами» № 16 від 13-15 листопада 2013 р. зазначалось, що судова влада повинна вирішувати справи неупереджено, на основі фактичних даних та відповідно до закону, не підпадати під будь-які обмеження, зовнішні впливи, стимули, тиск, погрози чи втручання, прямі чи опосередковані, з боку будь-якої зі сторін чи з іншої причини [5]. Зрозуміло, що наявність судових помилок в цивільному, кримінальному, господарському, адміністративному судочинстві не єдина проблема, що потребує негайного вирішення. Реформа судової влади не єдина, що мала місце за останні роки на території нашої держави. Значної уваги потребують реформи у сфері земельних і трудових правовідносин, пенсійного забезпечення, страхових зобов'язань тощо. Разом з тим, з урахуванням меж нашої наукової цікавості і відповідно до архівних матеріалів судової практики, проблема допущення судових помилок мала місце у всі часи, і має місце на сучасному етапі розбудови демократичної правової держави, в якій найбільшою цінністю є людина та її права. Однак рішення суду, що постановлено із судовими помилками, не може мати характеристику законного, обґрунтованого та своєчасного, а тому сучасність правової науки має суттєво відрізнятись від попередніх десятків років. Крім того, кількість судових помилок, як свідчать матеріали судової практики, за останні п'ять років, не лише не зменшилась, а значно збільшилася і має стійку тенденцію розвитку. Таким чином, слід звернути увагу на відсутність комплексного теоретичного дослідження питань щодо процесуальних аспектів усунення та недопущення судових помилок у цивільному судочинстві України. Також, потрібні комплексні дослідження проблем прийняття незаконних та необґрунтованих рішень суду. Тема дослідження зумовлює інтереси автора до всіх тих факторів і компонентів, які впливають або можуть вплинути на існування судових помилок у цивільному процесі.

Відмітимо, що до останнього часу однозначно не вирішеними є питання підстав виникнення судових помилок, а також існують різні концепції вчених з цього приводу [6]. На наш погляд, відповідь на існування судових помилок можливо надати лише шляхом проведення комплексного, ґрунтовного дослідження зв'язку теорії цивільного процесу із конкретними практичними, життєвими ситуаціями. Так, кожна теоретична гіпотеза повинна мати своє відображення на практиці, в інакшому випадку, не має необхідності в її існуванні. Також, на наш погляд, теорія і практика, що тісно взаємодіють та доповнюють одне одного, є своєрідним фільтром для розвитку науки цивільного процесу у цілому. Тому, розробка концепції судових рішень без судових помилок, безперечно пов'язана із дослідження значного пласту матеріалів судової практики та позицій відомих вчених та практиків у сфері здійснення цивільного судочинства.

Дослідження такого феномену як судова помилка значно виходить за межі існуючих досліджень науки цивільного процесуального права та має комплексний характер. Так, наприклад, дослідниками було висвітлено питання морального права

суду на помилку. На підставі якого, було встановлено, що дане право не випливає ні з юридичних, ні з етичних відносин, а також встановлено, що судова помилка це завжди порушення закону. Питання щодо моральної сторони судової помилки сьогодні досить актуальні, так 08.04.2014 року набув чинності Закон України «Про відновлення довіри до судової влади в Україні» [7]. Суттєво новий для нашої країни нормативно-правовий акт, що визначає правові та організаційні засади проведення спеціальної перевірки суддів судів загальної юрисдикції. Цей Закон є своєрідною люстрацією (від лат. lustratio – очищення) суддів. Разом з тим, зазначимо, що суддівський апарат має бути висококваліфікованим з відповідним досвідом. На наш погляд, зміни, що відбуваються у нашій державі стверджують про наявність демократично розвинутої потужної держави. Саме тому, слід досить ґрунтовно підходити до підготовки висококваліфікованих кадрів для судової системи України, що має загальнодержавне значення і є запорукою підвищення якості здійснення правосуддя і відповідно – покращення міжнародного іміджу України. Ці та інші питання проведення судової реформи є актуальними для України в цілому, для прийняття якісно законних і ґрунтовних рішень зокрема. Також слід зазначити, що прийняття Закону України «Про судоустрій і статус суддів» не лише стало першим кроком до радикальної судової реформи в України, а й значно посилило вимоги до кандидатів на посаду судді та їх професійного рівня. Так, зазначеним законом закріплено й статус Вищої кваліфікаційної комісії суддів України як постійно діючого органу в системі судоустрою України. Відмітимо, що до 2010 року Комісія діяла на громадських засадах. Визначений правовий статус Комісії створив умови для забезпечення стабільного, своєчасного та якісного наповнення судів професійними кадрами, ефективного й об'єктивного розгляду питань про дисциплінарну відповідальність суддів. В свою чергу, відповідно до Закону Вищу кваліфікаційну комісію суддів України було наділено повноваженнями добору суддів, спеціальної підготовки суддів та дисциплінарного провадження щодо них. Організацію спеціальної підготовки кандидатів на посаду судді, підготовку суддів, підвищення їх кваліфікації, проведення науково-дослідної роботи тощо покладено на Національну школу суддів, що була утворена при Вищій кваліфікаційній комісії суддів України. Разом з тим, наша наукова цікавість зводиться до того, що судова помилка має і процесуальний аспект, а тому потребує теоретичного обґрунтування та комплексного дослідження з метою її попередження під час здійснення цивільного судочинства та недопущення у майбутньому.

Отже, реформування судової системи та становлення правової держави в Україні потребують подальшого закріплення та вдосконалення механізму судового захисту прав та охоронюваних законом інтересів. Відтак, проблема судових помилок зумовлює пошук ефективного і цивілізованого способу їх недопущення (запобігання), а також їх усунення. Здійснення дослідження судових помилок як дефекту права, на наш погляд, дозволить розкрити неоднозначні та суперечливі моменти чинного законодавства, упущення, недоліки і колізії. Крім того, з'ясування поняття, змісту та класифікації судових помилок дозволить більш ефективно сприймати останні, а також адекватно реагувати.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Зазначимо, що в першу чергу вважаємо за потрібне чітке визначення поняття судової помилки з урахуванням історичних умов розвитку цивільного процесу, позицій відомих вчених, матеріалів судової практики, а також сучасних імпульсів розвитку нової моделі правосуддя в України. По-друге, не менш важливим і принциповим для розуміння природи судових помилок у цивільному процесі, виступають їх ознаки, що дозволяють провести відповідну класифікацію. На наше переконання це дозволить зупинити дискусії серед науковців щодо розуміння судової помилки, а також зумовить встановити умови та підстави допущення останніх. Потретє, щодо підстав допущення судових помилок, ми виходимо з позиції, що суб'єктом виступає суд, а процесуальним проявом судової помилки виступає рішення (ухвала). Відповідно слід зорієнтувати увагу на відповідних механізмах, що зумовлюють допущення судової помилки, що містяться як у нормах матеріального, так і процесуального права. Крім того, слід не виключати серед підстав допущення судових помилок кваліфікація конкретного судді, його моральні позиції та рівень правової культури. По-четверте, сучасна модель цивільного судочинства містить цілий перелік процесуальних способів усунення судової помилки. Разом з тим, окремі з них потребують додаткового уточнення та конкретизації, а також створення нових способів, що включають сучасні тенденції розвитку суспільних відносин. І, на решті, по-п'яте, проведення комплексного дослідження судових помилок у цивільному судочинстві зумовить не лише вироблення теоретичних положень, а й конкретних змін до чинного законодавства України. Це створить відповідні умови до недопущення судових помилок та значного підвищення якості здійснення правосуддя по цивільним справам.

Захист прав, свобод та охоронюваних законом інтересів можливі за наявності потужної, досконалої і, відповідно, ефективної системи процесуального законодавства. Безумовно, в першу чергу, слід адаптувати положення чинного цивільного процесуального законодавства України до вимог права Європейського Союзу з метою гарантування конституційного права особи на судовий захист.

Таким чином нами було сформульовано як теоретичні проблеми, пов'язані із допущенням судових помилок, так і практичні, що виникають при реалізації, виконанні рішень судів, а також визначені прогалини в чинному цивільному процесуальному законодавстві України та понятійному апараті, що потребують більш докладного дослідження.

Список літератури:

1. Гражданский процесс: Учебник / под. ред. М. К. Треушникова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2014. – 960 с.
2. Ткачев Н. И. Законность и обоснованность судебных постановлений по гражданским делам. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та. – 1987. – 110 с. ; Полумордвинов Д. И. Законная сила судебного решения. – Тбилиси, 1964. – 194 с. ; Вопленко Н. Н. Ошибки в правоприменении: понятие и виды // Советское государство и право. 1981. – № 4. – С. 41.
3. Про судоустрій і статус суддів /Верховна Рада України; Закон від 07.07.2010 № 2453-VI.
4. Вівар І. В., Угриновська О. І. Ефективність судової реформи у контексті змін внесених до Цивільного процесуального кодексу України: порівняльно-правовий аспект // Цивілістична процесуальна думка: збірник наукових статей; за заг. ред. Фурси С. Я. – К.: Паливода А. В., 2012. – 528 с.

5. Про відносини між суддями та адвокатами: Висновок Консультативної рада Європейських суддів № 16, 15 листопада 2013 [електронний ресурс]: режим доступу: http://rszs.court.gov.ua/userfiles/Vusnovok.pdf
6. Боннер А. Т. Правосудие как вид государственной деятельности. – М., 1973; Зейдер Н. Б. Предмет и система советского гражданского процессуального права // Правоведение, 1962. – № 3. – С. 81-83; Штефан М. Й. Цивільне процесуальне право України: Академічний курс: Підруч. для студ. Юрид. Спец. вищ. нав. закл. – К.: Концерн Видавничий Дім «ІнЮре», 2005; Цивільний процес України: академічний курс / за ред. С. Я. Фурси. – К.:Видавець Фурса С. Я.: КНТ, 2009. – 848 с.
7. Про відновлення довіри до судової влади в Україні. Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 23, ст. 870.

Лопатин А.В.
Хозяйственный суд Киевской области

СУДЕБНЫЕ ОШИБКИ В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Аннотация
Данная научная статья посвящена исследованию судебной ошибки как дефекту, который значительно усложняет реализацию права личности на судебную защиту путем обоснования постановления незаконных, необоснованных и несправедливых судебных решений. Автором подчеркивается, что исправление судебных ошибок является контрольной функцией правосудия. Автор также обращает внимание на необходимость обращать внимание на исследование сущности судебных ошибок, оснований и условий их допущения во время осуществления правосудия по гражданским делам. Автором сделана попытка формулирования основных проблемных вопросов, касающихся переосмысления и понимания уже известных фактов, в особенности судебных ошибок. Установлено, что данная научная проблематика требует не только ее постановки, но и немедленного решения.
Ключевые слова: гражданский процесс, судебное решение, судебная ошибка, основания и условия допуска судебных ошибок.

Lopatin A.V.
Economy Court In Kyiv Region

MISCARRIAGES OF JUSTICE IN CIVIL PROCEEDING: FORMULATION OF THE PROBLEM

Summary
This scientific article is devoted to the investigation of a miscarriage of justice as a defect that considerably complicates the realization of a person's right to court defence in a way of substantiation of illegitimate groundless and unfair court decisions. The author underlines that the correction of court mistakes is the control function of justice. The author also stresses the necessity of paying attention at the investigation of miscarriages of justice essence, the basis and conditions of their assumption during the realization of justice in civil cases. The author makes a try to formulate the basic problematic issues, concerning reinterpreting and understanding of already known facts, and especially miscarriages of justice. It is stated that this scientific set of problems demands not only their outlining, but also their immediate solution.
Keywords: civil process, court decision, miscarriage of justice, substantiation and conditions for miscarriages of justice.

УДК 343.8

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ВІДПОЧИНКУ ЗАСУДЖЕНИХ

Михалко І.С.
Науково-дослідний інститут вивчення проблем злочинності
імені академіка В.В. Сташиса
Національної академії правових наук України

Стаття присвячена дослідженню питань інституту відпочинку засуджених. У статті підкреслюється, що право на відпочинок є одним з найбільш важливих загальних прав людини й громадянина у соціально-економічній сфері. Виокремлюються основні види відпочинку засуджених і наводиться їх загальна характеристика. Окреслюються норми чинного законодавства, що регулюють відпочинок засуджених. Аналізується питання віднесення побачень засуджених до видів часу відпочинку.

Ключові слова: право засуджених на відпочинок, види відпочинку засуджених, вільний час засуджених, щоденна прогулянка засуджених, побачення засуджених.

Постановка проблеми. Сьогодні на фоні економічної кризи, соціальної нерівності та складної політичної ситуації у сучасній Україні, необхідності здійснення рішучих перетворень в усіх сферах життя, дослідження проблем основних прав та свобод особи засудженого, що характеризуються певним обмеженням його правового статусу, об'єктивно набувають особливої значущості.

Одним з найбільш важливих загальних прав людини й громадянина у соціально-економічній сфері, що забезпечується вищим юридичним захистом й включається до конституційно-правового статусу громадянина, є право на відпочинок. Таке ж право на відпочинок, що витікає із загального конституційного права громадянина, але з певними вилученнями та обмеженнями гарантується й засудженим до різних видів покарань. Тому при оцінці правового статусу засуджених слід виходити із аналізу правового статусу громадянина саме у сфері соціально-економічних прав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем особистих та соціально-економічних прав засуджених, й зокрема, прав засуджених на відпочинок у різні часи своїми працями зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: С.Б. Алексіїв, Л.В. Бакуніна, О.М. Бандурка, О.В. Беца, І.Г. Богатирьов, Ю.А. Кашуба, О.С. Ковальова, О.Г. Колб, О.В. Лисодєд, М.І. Матузов, О.С. Міхлін, Т.Ф. Минязєва, О.І. Осауленко, П.Г. Пономарев, В.І. Селіверстов, М.О. Стручков, В.М. Трубніков та ін. При цьому достатньої уваги питанням інституту відпочинку засуджених приділено не було. Зазначене свідчить про актуальність обраного напрямку дослідження та необхідність його науково-правового аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Треба додати, що напрацювань, які присвячені детальному висвітленню видів відпочинку засуджених на під кутом зору нового вітчизняного кримінально-виконавчого законодавства майже не зустрічається.

Мета дослідження. Звернення до проблеми дослідження видів відпочинку засуджених обумовлено недосконалістю існуючого інституту відпочинку засуджених, відсутністю загальної чіткої концепції існування видів відпочинку засуджених, необхідністю з'ясування цінності цих видів відпочинку для засуджених, виокремлення системи норм, що врегульовують здійснення, гарантування та захист цих видів відпочинку, оскільки, до речі, вони є розпорошеними між галузями трудового та кримінально-виконавчого законодавства, необхідністю усунення певних прогалин у їх регулюванні, що в цілому визначає актуальність дослідження цієї проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. З теорії трудового права час відпочинку визначається як час коли працівники повинні бути вільними від виконання трудових обов'язків, та який вони можуть використовувати на свій розсуд. Цінність феномену відпочинку визначається як фундаментальна соціально-економічна категорія, що відноситься до категорії нематеріальних цінностей, від якої залежить відновлення здатності до праці та відтворення життєдіяльності особистості, зокрема, засудженого.

Загальна характеристика права на відпочинок наводиться у ст. 45 Конституції України, яка проголошує: «Кожен, хто працює, має право на відпочинок. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки, встановленням скороченого робочого дня щодо окремих професій і виробництв, скороченої тривалості роботи у нічний час. Максимальна тривалість робочого часу, мінімальна тривалість відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, вихідні та святкові дні, а також інші умови здійснення цього права визначаються законом» [1].

Важливим, видається, виокремлення основних видів відпочинку, що передбачені чинним законодавством для засуджених. Так, по-перше, виходячи із того, що час відпочинку є одним із інститутів трудового права, а також є нерозривно пов'язаний із реалізацією права засудженого на працю, то до видів часу відпочинку працюючих засуджених можна віднести: а) *перерви в продовж робочого дня* (перерви для відпочинку та харчування, особистих потреб тощо), що сприяють відновленню фізичного потенціалу працівника; б) *щоденний (міжзмінний) відпочинок*, що дозволяє ефективно поновлювати інтелектуальні здібності; в) *вихідні, святкові та неробочі дні*, що сприяють зменшенню втоми працівників, емоційної напруги та підвищенню продуктивності праці. Ці положення також регламентуються кримінально-виконавчим законом, де встановлюється, що засуджені звільняються від роботи у вихідні, святкові та неробочі дні, визначені законодавством про працю (ст. 119 КВК України); г) *щорічні відпустки*, що за чинним законодавством можуть надаватися лише засудженим до обмеження волі, громадських та виправних робіт. Так, праця засуджених до обмеження волі регулюється законодавством про працю, за винятком правил прийняття на роботу, звільнення з роботи, переведення на іншу роботу (ст. 60 КВК України), тобто ці засуджені мають право на всі види відпочинку працюючих осіб, в тому числі на щорічну оплачувану відпустку. Зокрема, стосовно засуджених до гро-

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

© Михалко І.С., 2015

мадських робіт, то надання їм щорічної відпустки за основним місцем роботи не зупиняє виконання цього виду покарання (ст. 37 КВК України), а особам, засудженим до покарання у виді виправних робіт, надається щорічна відпустка, час якої не зараховується до строку відбування покарання (ст. 42 КВК України). При цьому ст. 46 КВК України закріпила право кримінально-виконавчої інспекції за зразкову поведінку і сумлінне ставлення до праці щодо засуджених до виправних робіт застосовувати такий захід заохочення як зарахування часу щорічної відпустки у строк відбування покарання.

Таким чином, надання працівнику таких вище перелічених видів часу відпочинку є важливою умовою відновлення працездатності засудженого після втоми, викликаною працею.

По-друге, аналізуючи чинне кримінально-виконавче законодавство України, можна виокремити специфічні види відпочинку, що властиві саме засудженим:

1) *восьмигодинний сон у нічний час*. Це загальне право засуджених на відпочинок конкретизується у Правилах внутрішнього розпорядку установ виконання покарань, де підкреслюється, що розпорядком дня засуджених передбачаються безперервний восьмигодинний сон засуджених і надання їм особистого часу в межах, установлених кримінально-виконавчим законодавством України (п. 31 Правил), а також дотримання цього праву гарантується, як вже зазначалось вище, шляхом закріплення у ч. 5 ст. 8 КВК України заборони безпідставного примусового переривання сну засуджених у нічний час.

2) *вільний час*, під яким розуміється час, вільний від основної трудової діяльності і виконання обов'язкових заходів, передбачених розпорядком дня для засуджених у колонії (ст. 129 КВК України). Зокрема, ст. 107 КВК України закріплює, що засуджені, які відбувають покарання у виді позбавлення волі, мають право розпоряджатися вільним часом, який відведений розпорядком дня, не порушуючи при цьому правил поведінки.

Закон визначає, що вільний час засуджених не може бути меншим, ніж дві години на добу, незалежно від виду установи виконання покарань та інших обставин. До цього часу не може включатися час на підйом, фізичні вправи, час на підготовку до сну, сон та приймання їжі. Тобто вільний час установлюється для того, щоб засуджений мав можливість зайнятися виключно особистими справами (наприклад, написанням листів рідним, читанням літератури тощо). Типовим розпорядком дня установ виконання покарань передбачено, що вільний час надається засудженим після вечері перед проведенням заходів соціально-виховної роботи [2, с. 387].

При чому законодавством встановлюються такі гарантії реалізації засудженими свого вільного часу, що залежать від мети, з якою використовується цей вільний час: 1. Засудженим, які займаються самоосвітою, адміністрація колонії створює необхідні умови для занять у вільний від роботи час (ст. 126 КВК України). 2. Богослужіння і релігійні обряди в колоніях проводяться за проханням засуджених або за зверненням релігійної організації в неробочий час (ст. 128 КВК України). 3. Вільний час засуджених повинен тривати не менш як дві години на добу і передбачається розпорядком дня колонії (ст. 129 КВК України). 4. За сумлінну поведінку і ставлення до праці та навчання, активну участь у роботі самодіяльних організацій і виховних заходах до засуджених неповнолітніх може застосовуватися такий захід заохочення як надання права відвідування культурно-видовищних і спортивних заходів за межами виховної колонії в супроводі працівників колонії (ст. 144 КВК України). 5. Засудженим до обмеження волі може бути дозволений короткочасний виїзд за межі виправного центру, наприклад, для складання іспитів у навчальному закладі (ст. 59 КВК України). 6. Короткострокові побачення з родичами чи іншими особами надаються один раз на місяць тривалістю до чотирьох годин у спеціально обладнаному приміщенні під контролем представника дисциплінарного батальйону у вільний від роботи та занять час у дні і години, встановлені командиром дисциплінарного батальйону (ст. 73 КВК України). 7. Засуджені до позбавлення волі мають право в порядку, встановленому цим Кодексом і нормативно-правовими актами Міністерства юстиції України, здійснювати листування з особами, які знаходяться за межами колоній, вести з ними телефонні розмови, у тому числі у мережах рухомого (мобільного) зв'язку, користуватися глобальною мережею Інтернет (ст. 107 КВК України) тощо.

3) *щоденна прогулянка*. Слід зазначити, що прогулянку засуджених можна віднести до особливого виду часу відпочинку засуджених, що лише за своїм змістом може бути віднесена до видів часу відпочинку, оскільки засуджені у час прогулянки є вільними від основної трудової діяльності і виконання обов'язкових заходів, передбачених режимом, але в той самий час характеризується особливістю її реалізації у формі обов'язку засудженого – виходити на прогулянку, тобто не є «правом» засудженого у звичайному розумінні цього слова. Наприклад, у п. 29 Правил внутрішнього розпорядку установ виконання покарань закріплюється положення, що засуджені зобов'язані під час відбування покарання у камерах виходити на прогулянку і дотримуватися встановлених на час прогулянки правил поведінки.

Так, кримінально-виконавче законодавство, встановлює обмеження у наданні щоденної прогулянки тривалістю одна година для засуджених до довічного позбавлення волі (ст. 151 КВК України), для засуджених, які тримаються в дисциплінарному ізоляторі, карцері або приміщенні камерного типу (одиночній камері) (ст. 134 КВК України), для засуджених до арешту (ч. 5 ст. 51 КВК України) тощо. А неповнолітнім засудженим щоденна прогулянка надається у розмірі – дві години (ч. 5 ст. 51 КВК України). Для реалізації права засуджених на щоденні прогулянки у виправних колоніях обладнуються дворики для прогулянки цих осіб, в яких створюються гімнастична перекладина та паралельні бруси (п. 8 Правил внутрішнього розпорядку установ виконання покарань). Прогулянки засуджених до позбавлення волі здійснюються по камерно (приміщення камерного типу чи окрема камера (одиночна камера), згідно затвердженого начальником колонії графіка відповідно до розпорядку дня – у часи від підйому до відбою [2, с. 438].

4) *короткочасні виїзди: а) щорічний короткочасний виїзд за межі колонії*. З прийняттям Закону України від 21 січня 2010 р. № 1828-VI у засуджених з'явилася ще одна підстава виїзду за межі установ. Так, ст. 111 КВК України була доповнена новою частиною, згідно якій засудженим, що працюють і знаходяться в виправних колоніях мінімального рівня безпеки з полегшеними умовами тримання, мають право на щорічний короткочасний виїзд за межі колонії тривалістю 14 календарних днів. З цього приводу наказом Міністра юстиції України від 22 листопада 2011 р. № 3361/5 була затверджена Інструкція про порядок надання засудженим короткочасних виїздів за межі установ виконання покарань [3], прийняття якої в засобах масової інформації

було розцінено як надання засудженим до позбавлення свободи права на відпустку [4, с. 632]. Що, на нашу думку, можна визначити як один із заходів заохочення до засуджених, що є одним з видів відпочинку для працюючих засуджених.

З метою врахування принципів гуманізму, демокритизму та справедливості у виконанні і відбуванні покарань, а також усунення упередженості і недопущення виникнення корупційних ризиків у цих питаннях, на нашу думку, рішення про надання дозволу на виїзд засудженого повинно прийматися не одноособово начальником установи, як це встановлено п. 7-8 Інструкції, а колективно, приміром комісією у складі начальника установи, начальника відділення із залученням членів ради колективу відділення, з урахуванням не тільки оцінки особи і поведінки засудженого під час відбування покарання, але й висновку атестаційної комісії у рамках чергової чи позачергової атестації виправної колонії про стабільність правослухняної поведінки засудженого і тенденціях її зміни на майбутнє.

б) виїзд до близьких родичів за межі виправного центру на святкові, неробочі та вихідні дні. Так, за сумлінну поведінку і ставлення до праці засудженим до обмеження волі як заохочення може бути надано дозвіл на виїзд до близьких родичів за межі виправного центру на святкові, неробочі та вихідні дні не більше одного разу на місяць (п. 3 Інструкції, ст. 67 КВК України).

Більшість інших короткочасних виїздів за межі установ виконання покарань, що врегульовуються зазначеною Інструкцією, за своїм призначенням та суттю не є пов'язаними із часом відпочинку, оскільки здійснюються з виняткових особистих обставин: смерть або тяжка хвороба близького родича, що загрожує життю хворого; стихійне лихо, що спричинило значну матеріальну шкоду засудженому або його сім'ї; одержання медичної допомоги, якщо така допомога не може бути надана на території відповідного місця позбавлення волі та ін., чи з певних причин: приміром, для складання іспитів у навчальному закладі; для попереднього вирішення питань трудового і побутового влаштування після звільнення – строком до семи діб, без урахування часу на дорогу; у разі виникнення інших життєво необхідних обставин, які потребують присутності засудженого (народження у засудженого дитини за наявності свідоцтва про її народження тощо), для влаштування дітей у родичів, опікунів або в дитячих будинках і т. ін. (п. 2-3 Інструкції).

5) побачення: а) короткострокові побачення. Так, короткострокові побачення засуджених військовослужбовців з родичами чи іншими особами надаються один раз на місяць тривалістю до чотирьох годин у спеціально обладнаному приміщенні під контролем представника дисциплінарного батальйону у вільний від роботи та занять час у дні і години, встановлені командиром дисциплінарного батальйону (ч. 2 ст. 73 КВК України); засудженим до довічного позбавлення також надаються один раз на місяць (ч. 5 ст. 151 КВК України); а засудженим у виховних колоніях – без обмежень (ст. 143 КВК України) тощо.

б) тривалі побачення. Засудженим військовослужбовцям тривалі побачення надаються тільки з близькими родичами один раз на три місяці тривалістю до трьох діб з правом спільного проживання в спеціально обладнаних приміщеннях дисциплінарного батальйону. На час тривалого побачення засуджені військовослужбовці звільняються від роботи і занять (п. 3 ст. 73 КВК України). У виправних колоніях мінімального, середнього та максимального рівня безпеки тривалі побачення засуджені мають право одержувати один раз на три місяці (статті 138-140 КВК України), що стосується засуджених у виховних колоніях, то вони мають право на одне тривале побачення щомісяця (ст. 143 КВК України) тощо.

Закономірним є виникнення питання щодо можливості віднесення побачень до видів часу відпочинку, а особливо, до вільного часу. Аналізуючи той факт, що засуджені на період побачень, звільняються від роботи з подальшим та попереднім відпрацюванням, тому можна зробити висновок про віднесення такого часу до вільного.

Висновки. Таким чином, надання та використання засудженими різних видів часу відпочинку врегульовується як чинним трудовим законодавством стосовно працюючих засуджених: а) перерви в продовж робочого дня; б) щоденний (міжзмінний) відпочинок; в) вихідні, святкові та неробочі дні; г) щорічні відпустки засуджених до обмеження волі, громадських та виправних робіт, так і кримінально-виконавчим законом, що встановлює особливості щодо умов, форми та видів реалізації права засуджених на відпочинок: 1) восьмигодинний сон у нічний час; 2) вільний час; 3) щоденна прогулянка; 4) короткочасні виїзди: а) щорічний короткочасний виїзд за межі колонії; б) виїзд до близьких родичів за межі виправного центру на святкові, неробочі та вихідні дні; 5) побачення: а) короткострокові і б) тривалі побачення.

Також треба зазначити, що загалом норми кримінально-виконавчого законодавства, що регулюють виїзди засуджених за межи виправних колоній, в даний час у практичній діяльності застосовуються рідко, тому ці норми потребують активного впровадження у правозастосовчу діяльність установ виконання покарань. Видається, що доцільним є розширення підстав надання виїздів, а також їх трансформація у бік підпорядкування меті стимулювання правослухняної поведінки засуджених, що, на наш погляд, позитивно вплине на якість та ефективність стимулюючих основ виправного процесу й наповнить його реальним змістом.

Список літератури:

1. Конституція України // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Кримінально-виконавчий кодекс України: наук.-практ. коментар / за заг. ред. д.ю.н., проф. В. В. Коваленка, д.ю.н., проф. Степанюка. – К.: Атіка, 2012. – 492 с.
3. Інструкція про порядок надання засудженим короткочасних виїздів за межі установ виконання покарань [Електронний ресурс]: наказ Міністерства юстиції України від 22.11.2011 р. № 3361/5 – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1372-11 – Заголовок з екрана.
4. Лысодед А. Правовые основания общения осужденных к лишению свободы с внешним миром // Ежегодник украинского права. – 2013. – № 5. – С. 626-635.

Михалко И.С.
Научно-исследовательский институт изучения проблем преступности
имени академика В.В. Сташиса
Национальной академии правовых наук Украины

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ОТДЫХА ОСУЖДЕННЫХ

Аннотация
Статья посвящена исследованию вопросов института отдыха осужденных. В статье подчеркивается, что право на отдых является одним из наиболее важных общих прав человека и гражданина в социально-экономической сфере. Выделяются основные виды отдыха осужденных и проводится их общая характеристика. Приводятся нормы действующего законодательства, которые регулируют отдых осужденных. Анализируется вопрос отнесения свиданий осужденных к видам времени отдыха.
Ключевые слова: право осужденных на отдых, виды отдыха осужденных, свободное время осужденных, ежедневная прогулка осужденных, свидания осужденных.

Mykhalko I.S.
Academician V.V. Stashys Research Institute
for the Study of Crime Problems
at the National Academy of Law Sciences of Ukraine

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE TYPES OF REST OF PRISONERS

Summary
The article is devoted to investigation of the issues of the institute of rest of prisoners. The position that the right to rest is one of the most important general rights of man and the citizen in the socio-economic sphere is underlined in the article. The basic types of the rest of prisoners are distinguished and their general characteristics are provided. The rules of current legislation that regulate the rest of prisoners are examined. The issue of considering the visits of prisoners as the types of rest-time is analyzed.
Keywords: right of prisoners to rest, types of rest of prisoners, leisure time of prisoners, daily walk of prisoners, visits of prisoners.

УДК 369.01(477)

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ПИТАННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ ВИЗНАЧЕНОСТІ

Надієнко О.І.
Запорізький національний технічний університет

Досліджено теоретичні питання пенсійного забезпечення як елемента системи соціального захисту в Україні. З’ясовано його генеалогію та особливості. Сформульовано поняття «соціальний захист». Запропоновано визначення пенсії. Викладено власну точку зору на категорію «забезпечення». Визначено поняття «пенсійне забезпечення». Обґрунтовано позицію, за якою пенсійне страхування слід розглядати як форму пенсійного забезпечення.
Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, пенсія, забезпечення, пенсійне забезпечення, пенсійне страхування.

Постановка проблеми. В умовах докорінного перегляду змісту права соціального захисту в Україні, вдосконалення галузевого законодавства постає питання визначеності у використанні правової термінології. Її невпорядкованість ускладнює нормотворчість, негативно впливає на правозастосування, перешкоджає взаєморозумінню фахівців. Одним із базових у праві соціального захисту залишається термін «пенсійне забезпечення». Серед науковців відсутня єдність поглядів як щодо його змістовного наповнення, так і щодо співвідношення з поняттями «пенсійне страхування» та «соціальний захист». Питання термінологічної визначеності пенсійного забезпечення набуває особливого значення в контексті реформування системи соціального захисту. Його вирішення сприятиме уніфікації доктринальних положень та слугуватиме підґрунтям правотворчості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти пенсійного забезпечення завжди були актуальними у правовій науці, а саме пенсійне забезпечення – традиційним об’єктом досліджень. Значний внесок у вивчення проблемних питань пенсійного забезпечення в Україні зробили такі правознавці, як М. Бойко, Н. Болотіна, М. Клемпарський, С. Прилипко, І. Сирота, О. Чутчева, С. Сивак. В економічній науці особливої уваги заслуговують праці М. Папієва, О. Соломки, А. Якиміва, в яких аналізуються аспекти пенсійного забезпечення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на напрацювання науковців, визначенню поняття пенсійного забезпечення як елемента системи соціального захисту належної уваги дотепер не приділялось. Залишаються малодослідженими питання його ге-

© Надієнко О.І., 2015

неалогії та особливостей як правової категорії та як певної системи. Вищезазначене й обумовлює дослідження за обраною тематикою на сучасному науковому підґрунті.

Мета статті. Мета дослідження полягає в тому, щоб на підставі аналізу наукових та нормативних джерел сформулювати поняття пенсійного забезпечення як елемента системи соціального захисту в Україні, з'ясувати його генеалогію та визначити особливості.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб надати характеристику пенсійному забезпеченню (ПЗ) як елементу системи соціального захисту, визначити притаманні йому особливості, слід розглядати ПЗ, по-перше, як правову категорію, по-друге, як систему. Аналіз ПЗ як правової категорії дозволить розкрити його сутність та визначити специфіку. У цьому контексті слід розглядати ПЗ як інститут, соціальна та правова генеалогія якого пов'язана із поняттями «соціального захисту» та співвідноситься із такими суміжними категоріями як «соціальне забезпечення», «соціальне страхування», «пенсійне страхування».

Відповідно до ст. 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист [1]. Соціальний захист як явище притаманний майже кожному суспільству. Але саме поняття вважається досить новим в українській термінології. Сутність соціального захисту і його аспекти активно досліджуються представниками різних галузей науки. Є цікавим визначення Н. Болотіної, яка вважає, що поняття застосовується як у широкому, так і у вузькому значенні. При цьому у широкому значенні соціальний захист становить зміст соціальної функції держави і є системою економічних, юридичних, організаційних заходів щодо забезпечення основних соціальних прав людини і громадянина в державі, а у вузькому – власне соціально-захисну діяльність держави щодо убезпечення населення від негативних наслідків соціальних ризиків [2, с. 56]. М. Бойко, не даючи визначення соціальному захисту, зауважує, що цей термін є значно ширшим поняттям і включає в себе термін «соціальне забезпечення» [3, с. 5]. Таку ж думку має і М. Буянова, додаючи, що основні питання соціального захисту належать до права соціального забезпечення, а сам захист здійснюється і за допомогою інших галузей права [4, с. 11]. А М. Захаров та Є. Тучкова роблять висновок, що соціальне забезпечення є одним із основних способів соціального захисту населення [5, с. 18]. О. Чутчева розглядає соціальний захист як сукупність норм, які регулюють суспільні відносини, що характеризують прагнення суспільства унебезпечити своїх членів від загрози неможливості задоволення потреб, визнаних важливими, в цілях усталеного розвитку суспільства [6, с. 8].

Свій внесок у розвиток теоретичних засад соціального захисту зробили вчені-економісти А. Колот, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Палій, М. Папієв, інші. Так, Е. Лібанова та О. Палій вказують, що соціальне забезпечення є складовою системи соціального захисту і виконує функцію нагромадження та розподілу коштів соціального захисту, призначених на соціальну допомогу, виплати із соціального страхування та інші соціальні виплати [7, с. 383]. М. Папієв зазначає, що соціальний захист являє собою комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах [8, с. 12]. У такий спосіб категорія «соціальний захист» розглядається в науці через визначення її і як функції держави, і як певної діяльності, і як комплекс заходів, і навіть як сукупність норм.

Вищезазначені визначення дають підстави для власного, за яким *соціальний захист є системою організаційно-правових та економічних заходів держави, спрямованих на забезпечення її громадянам безпечного соціального середовища в конкретних економічних умовах.*

Базовим інститутом системи соціального захисту вважається соціальне страхування. Саме воно здатне найбільш адекватно вирішувати питання соціального захисту людини. В Україні соціальне страхування набуває розвитку. Реаліям сьогодення відповідає поняття соціального страхування, наведене С. Прилипко: це гарантована державою система матеріального забезпечення внаслідок втрати працездатності, старості та інших випадках, передбачених законодавством. Це вид суспільно-правових відносин по акумуляції грошових коштів у спеціальному фонді, на випадок настання певної події [9, с. 221]. Своє бачення пропонує І. Сирота: система соціального страхування включає економічні та правові аспекти, при цьому з правової точки зору воно представляє собою таку, що встановлена державою та регулюється нормами права систему захисту працездатних та непрацездатних громадян при настанні страхових випадків, передбачених законодавством [10, с. 7]. Б. Надточій вважає, що соціальне страхування – це встановлена державою система права щодо надання соціальних послуг та матеріального забезпечення громадянам за рахунок грошових коштів, що формуються шляхом сплати страхових внесків працедавцями та найманими працівниками, а також бюджетних асигнувань у випадках, визначених законодавством [11, с. 131]. Тотожної позиції дотримується М. Папієв [8, с. 16]. Сутність соціального страхування, виходячи з економічної точки зору, досліджено у працях С. Юрія, М. Шавариної та Н. Шаманської [12, с. 16].

Наведені визначення відповідають поняттю соціального страхування, яке закріплене у ст. 1 Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [13]. При цьому Н. Болотіна зазначає, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування є основною організаційно-правовою формою у системі соціального захисту, становить його підсистему і передбачає декілька видів такого страхування зі створенням відокремлених фондів та умов надання соціальних виплат і послуг [2, с. 62]. Заслуговує на увагу класифікація форм соціального страхування, здійснена М. Папієвим. За юридичним статусом він виділяє обов'язкове і добровільне страхування, за організаційно-правовим становищем – державне і недержавне, за організаційним критерієм – професійне, територіальне, корпоративне [8, с. 27].

Окрім соціального страхування, елементами системи соціального захисту є соціальна допомога та ПЗ. Серед великої кількості понять та категорій сучасної науки ПЗ можна віднести до числа найбільш багатогранних, що розглядається з різних підходів (як правова, економічна або ж соціальна категорія) і застосовується в різних значеннях (як особлива форма розподільчих відносин; як державна функція; як правова категорія, що може виступати у значенні суб'єктивного права громадян; як державна система і форма матеріального забезпечення громадян; як підгалузь права). Зазначенні підходи обумовлюють напрямки наукових досліджень, об'єктом яких виступає ПЗ.

Етимологія ПЗ пов'язана із категоріями «пенсія» та «забезпечення». Наукова література наводить різні визначення пенсії. Аналіз поняття містять праці В. Ачаркана, В. Андреєва, І. Гущина, М. За-

харова, Н. Стаховської. Крім того, пенсії визначаються як: періодичні виплати, що проводяться за рахунок коштів соціального страхування з метою матеріального забезпечення робітника, службовця чи його сім'ї у зв'язку із завершенням повного циклу його трудової діяльності або у зв'язку з остаточним чи тривалим вибуттям його з числа працівників [14, с. 233]; матеріальне забезпечення громадян у старості, по інвалідності та в разі втрати годувальника, а також за вислугу років у вигляді систематичних грошових виплат [15, с. 315]; щомісячні грошові виплати громадянам за рахунок держави для їхнього матеріального забезпечення в старості, у разі інвалідності, втрати годувальника, а також за вислугу років [16, с. 348]; грошове забезпечення, що виплачується пенсіонерам і непрацездатним безкоштовно за рахунок суспільних фондів споживання у зв'язку з їх трудовою або іншою корисною для суспільства діяльністю в минулому, яке є основним джерелом для існування [17, с. 151]; виплата, що провадиться державою у зв'язку з настанням визначеної обставини в житті людини, досягнення відповідного віку, інвалідності, смерті годувальника [5, с. 234]; щомісячні грошові виплати, що надаються громадянам при досягненні визначеного віку, настанні інвалідності, у випадку втрати годувальника, а також у зв'язку із тривалою професійною діяльністю [18, с. 23]. Вважається, що крапку у дискусії було поставлено Законом України № 1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», де пенсію визначено як щомісячну пенсійну виплату в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею пенсійного віку чи визнання її інвалідом, або отримують члени її сім'ї у випадках, визначених Законом [19]. Вбачаємо необхідність доопрацювання визначення з урахуванням такого: законодавець під пенсією розуміє щомісячну виплату, тоді як пенсія може мати і разовий характер; пенсійні виплати здійснюються не тільки у системі обов'язкового державного страхування, а й у системі недержавного ПЗ; можливе передбачення пенсійних виплат не лише у законі, а й за договором.

Беручи до уваги наведене, пропонуємо визначення *пенсії як передбаченої законом та/або договором грошової виплати в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення, яку отримує застрахована або інша передбачена законом особа при настанні пенсійних (страхових) випадків, у розмірі, пропорційному трудовому стажу та заробітку, а у випадку персоніфікованої капіталізації – у розмірі, пропорційному сумам накопичених коштів, за рахунок спеціальних пенсійних органів.*

Позитивні зміни в будь-якій діяльності можливі лише за умов її належного забезпечення. При цьому чим складніша діяльність, тим повнішим воно має бути [20, с. 21]. В українській мові поняття «забезпечувати» означає «поставляти у достатній кількості, задовольняти потреби, створювати умови для здійснення чого-небудь, гарантувати, захищати, охороняти від небезпеки». Тлумачний словник української мови «забезпеченням» називає надання чи створення матеріальних засобів; охорона кого-, чого-небудь від небезпеки; гарантування чогось [21, с. 42]. Поняття забезпечення з точки зору економістів означає направлення дій уряду країни на задоволення основних потреб людини в їжі, одязі, сплаті платежів для підтримання її нормальної життєдіяльності [22, с. 111]. Отже, слово «забезпечення» має широке розуміння; охоплює багато відтінків діяльності, пов'язаної із створенням умов функціонування соціальних систем, управлінських структур, технічних приладів, технологій [20, с. 21]. Правознавці фактично не вивчали поняття «забезпечення», хоча в юриспруденції воно використовується часто. Достатньо згадати праці, що вивчають проблеми правового забезпечення [23], питання забезпечення виконання зобов'язань [24], проблеми забезпечення законності [25], забезпечення громадського порядку [26], кримінально-правове забезпечення роботи виправних установ [27], забезпечення цивільного позову [28], інформаційне забезпечення профілактики злочинів [29]. Поняття «забезпечення» щодо соціальних відносин розглядається Л. Проніною як система державних і громадських заходів створення, розподілу, перерозподілу матеріальних благ для непрацездатних громадян [30, с. 5].

Отже, під *«забезпеченням» у досліджуваному нами аспекті може розумітись надання грошових виплат непрацездатним громадянам при настанні пенсійних (страхових) випадків, у розмірі та на рівні, гарантованому законом.*

ПЗ – це, як правило, грошова форма матеріального забезпечення для людей, що стають непрацездатними [31, с. 38]. Є. Мачульська розглядає ПЗ як систему відносин, які виникають у зв'язку з наданням коштів і послуг з метою задоволення потреб непрацездатних громадян [32, с. 9]. С. Шишкін визначає ПЗ як систему інститутів, спрямованих на мінімізацію наслідків зміни матеріального становища працюючих і інших категорій громадян унаслідок настання старості, інвалідності, утрати годувальника [33, с. 295]. В. Грушко та інші під ПЗ розуміють державне мінімальне забезпечення трудовими та соціальними пенсіями непрацездатних громадян [34, с. 26]. Заслуговує на увагу визначення А. Якиміва, за яким ПЗ – необхідний елемент системи соціального страхування, призначений для захисту працездатного населення з настанням пенсійних випадків та від втрати своєї працездатності внаслідок пенсійних ризиків, за рахунок коштів працівників, роботодавців і держави [35, с. 25]. Тож *пенсійним забезпеченням вважаємо систему відносин, що виникають у зв'язку з наданням грошових виплат в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення застрахованим або іншим передбаченим законом особам при настанні пенсійних (страхових) випадків, у розмірі та на рівні, гарантованому законом.*

Поряд із категорією ПЗ у науковій літературі широко застосовується інша – «пенсійне страхування», причому часто без висвітлення змістовної сутності. Спроби розмежувати зазначені поняття активізувались із прийняттям Законів № 1057 та № 1058. Так, С. Юрій та інші фахівці віднесли пенсійне страхування до видів соціального страхування і трактують його як гарантовану державою систему заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності [12, с. 58]. Н. Тополенко вважає, що пенсійне страхування – це комплекс загальнодержавних заходів з розвитку системи соціального захисту на принципах солідарності, субсидування та накопичення коштів у державних фондах для гарантованих виплат у випадках втрати працездатності громадян, а ПЗ – це комплекс загальнодержавних заходів, спрямованих на формування спеціальних пенсійних фондів, кошти яких спрямовуються на фінансове забезпечення учасників даних фондів у разі настання відповідних випадків [36, с. 26]. Аналіз нормативної та

наукової літератури, особистий погляд на категорію *«пенсійне страхування» дозволяє визначити його як форму ПЗ.*

Право на ПЗ передбачає наявність певної спеціалізованої системи, що створюється та функціонує з метою реалізації прав громадян на ПЗ – системи ПЗ. Загалом система – це об'єкт, функціонування якого, необхідне для досягнення мети, що стоїть перед ним, забезпечується сукупністю його елементів, які знаходяться у доцільних відносинах один з одним. Побудова системи як цілісного об'єкта розкривається через структуру та склад. Якщо структура є відображенням доцільних зв'язків між елементами системи, то склад – це сукупність необхідних і достатніх елементів, які структура пов'язує. Є неприпустимим зведення розуміння системи ПЗ лише до форм та видів пенсій, разом з тим така точка зору є домінуючою в фаховій літературі. Система ПЗ – складна сукупність правових, економічних і соціальних відносин багатьох суб'єктів, що включає принципи організації та діяльності; суб'єкти; види ПЗ; форми ПЗ; механізм правового регулювання. Українська система ПЗ лише останнім часом набула свого самостійного і незалежного оформлення. Поступове виділення системи ПЗ із єдиної системи соціального забезпечення обумовлене зміною соціально-економічних орієнтирів усього забезпечувального процесу та його концептуальних засад, ускладненням норм і правил ПЗ.

Висновки і пропозиції. Отже, ПЗ слід розглядати як правову категорію та як певну систему. Соціальна та правова генеалогія ПЗ як правової категорії пов'язана із поняттями «соціального захисту» і співвідноситься з категоріями «соціальне страхування» (є базовим інститутом системи соціального захисту, розглядається і як підсистема соціального захисту, і як гарантія останнього), «пенсійне страхування» (розглядається як форма ПЗ).

Пропонується визначення пенсії як передбаченої законом та/або договором грошової виплати в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення, яку отримує застрахована або інша передбачена законом особа при настанні пенсійних (страхових) випадків у встановленому розмірі за рахунок спеціальних пенсійних органів.

Вважається за доцільне під ПЗ розуміти систему відносин, які виникають у зв'язку з наданням грошових виплат у сфері загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення застрахованим або іншим передбаченим законом особам при настанні пенсійних (страхових) випадків, у розмірі та на рівні, гарантованому законом.

Список літератури:

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Болотіна Н. Б. Право соціального захисту України: навч. посіб. / Н. Б. Болотіна. – К.: Знання, 2005. – 615 с.
3. Бойко М. Д. Право соціального забезпечення України: навч. посіб. / М. Д. Бойко. – [3-тє вид., доп. та перероб.]. – К.: Атіка, 2006. – 380 с.
4. Право социального обеспечения: учеб. пособие / [К. Н. Гусов, С. И. Кобзева, З. А. Кондратьева и др.]; под ред. К.Н. Гусова. – М.: Проспект, 1999. – 344 с.
5. Тучкова З. Г. Право социального обеспечения России / З. Г. Тучкова, М. Л. Захаров. – М.: БЕК, 2001. – 386 с.
6. Чутчева О. Г. Правове регулювання соціального захисту громадян України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.05 «Трудове право; право соціального забезпечення» / О. Г. Чутчева. – Х., 2003. – 19 [1] с.
7. Лібанова Е. М. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. із соціальної політики / Е. М. Лібанова, О. М. Палій. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 494 с.
8. Папієв М. М. Реформування пенсійної системи в Україні: дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / М. М. Папієв. – К., 2004. – 217 с.
9. Прилипко С. М. Юридична природа та сутність загальнообов'язкового державного соціального страхування / С. М. Прилипко // Правова держава: щорічник наукових праць ін.-ту держави і права ім. В. М. Корецького НАН України. – К.: 2004. – Вип. 15. – С. 216–229.
10. Сирота И. М. Все о пенсиях, пособиях, социальной защите граждан Украины: науч.-практ. коммент. и сб. нормат. актов / И. М. Сирота. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Х.: Одиссей, 1999. – 592 с.
11. Надточій Б. Соціальне страхування чи соціальне забезпечення? Погляд з позицій системи прав, установ та принципів / Б. Надточій // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 31–35.
12. Юрій С. І. Соціальне страхування / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К.: Кондор, 2004. – 464 с.
13. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14 січня 1998 р. № 16/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – Ст. 121.
14. Советское трудовое право / [под ред. Н. Г. Александрова, Д. М. Генкина]. – М.: Политиздат, 1946. – 364 с.
15. Советское трудовое право: учебник / [под ред. Н. Г. Александрова]. – М.: Юрид. лит., 1972. – 420 с.
16. Зайкин А. Д. Правоотношения по пенсионному обеспечению / А. Д. Зайкин. – М.: Издательство МГУ, 1974. – 192 с.
17. Лавриненко О. В. Правовая и социальная защита работников органов внутренних дел Украины / О. В. Лавриненко. – Х.: Знание, 1999. – 590 с.
18. Сивак С. М. Правові проблеми пенсійного забезпечення в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / С. М. Сивак. – Л., 1999. – 170 с.
19. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09 липня 2003 р. № 1058-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № № 49-51. – Ст. 376.
20. Клемпарський М. М. Правове регулювання пенсійного забезпечення працівників органів внутрішніх справ: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / М. М. Клемпарський. – Х., 2004. – 205 с.
21. Новий тлумачний словник української мови. 42 000 слів: для студ. вищ. та серед. навч. закл. / [уклад. В. Яременко, О. Сліпушко]: у 4 томах. – К.: Аконіт, 1998– . – Т. 2 (Ж-О). – 1998. – 910 с. Т. 4 (Р-Я). – 1998. – 941 с.
22. Бевзенко О. В. Становлення та розвиток пенсійного страхування / О. В. Бевзенко // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 111–116.
23. Авер'янов В. Б. Адміністративна реформа. Науково-правове забезпечення / В. Б. Авер'янов // Віче. – 2002. – № 3. – С. 19–23.
24. Спасибо-Фатєєва І. Порука і гарантія як способи забезпечення зобов'язань / І. Спасибо-Фатєєва // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 3. – С. 22–25.
25. Бутко І. П. Місцеві ради і забезпечення законності / І. П. Бутко, Ю. С. Шемшученко. – К.: Наук. думка, 1973. – 232 с.

26. Адміністративне право України: підручник / [Ю. П. Битяк, В. М. Гаращук, О. В. Дьяченко та ін.]; за ред. Ю. П. Битяка. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 544 с.
27. Мелентьев М. П. Функция советского исправительно-трудового права и механизм их осуществления / М. П. Мелентьев. – М.: ВНИИ МВД СССР, 1980. – 132 с.
28. Михеєнко М. М. Кримінальний процес України: підручник / М. М. Михеєнко, В. Т. Нор, В. П. Шиб29. Криминология: учебник для юридических вузов / под ред. А. И. Долговой. – М.: Юристъ, 1997. – 678 с.
29. Пронина Л. И. Повышение эффективности социального обеспечения / Л. И. Пронина. – М.: Юрид. лит., 1990. – 236 с.
30. Соломка О. М. Пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення: дис. .. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. М. Соломка. – Х., 2006. – 170 с.
31. Мачульская Е. Е. Практикум по праву социального обеспечения / Е. Е. Мачульская. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. – 252 с.
32. Шишкин С. В. Экономика социальной сферы: учеб. пособ. / С. В. Шишкин. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 367 с.
33. Пенсійна система України: навч. посіб. / [В. І. Грушко, Н. В. Грушко, О. В. Бевзенко, О. В. Красота та ін.]; за ред. В. І. Грушка. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.
34. Якимів А. І. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / А. І. Якимів. – Л., 2004. – 196 с.
35. Тополенко Н. М. Державне регулювання розвитку системи пенсійного страхування в Україні: дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / Н. М. Тополенко. – Запоріжжя, 2007. – 185 с.

Надиенко Е.И.
Запорожский национальный технический университет

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ: ВОПРОСЫ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация
Исследованы теоретические вопросы пенсионного обеспечения как элемента системы социальной защиты в Украине. Выяснены его генеалогия и особенности. Сформулировано понятие «социальная защита». Предложено определение пенсии. Изложена собственная точка зрения на категорию «обеспечение». Определено понятие «пенсионное обеспечение». Обосновано позицию, в соответствии с которой пенсионное страхование следует рассматривать как форму пенсионного обеспечения.
Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, пенсия, обеспечение, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

Nadiienko O.I.
Zaporizhzhia National Technical University

PENSION PROVISION AS AN ELEMENT OF SOCIAL SECURITY: THE PROBLEM OF TERM DEFINITION

Summary
The theoretical issues of pension provision as an element of social security in Ukraine are researched. The genealogy and peculiar features of pension provision are identified. The idea of «social security»is defined. The definition of pension is proposed. The personal vision on the issue of «provision»is considered as the aspect of research. The point of view when pension insurance should be considered as the form of pension provision is underpinned.
Keywords: social security, social insurance, pension, provision, pension provision, pension insurance.

УДК 347.775

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ТА ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ

Паєнко О.А.
Обухівський районний суд Київської області

В статті проаналізовано питання міжнародно-правового регулювання охорони та захисту комерційної таємниці. З'ясовано системи охорони конфіденційної інформації. Досліджені міжнародні джерела комерційної таємниці. Проаналізовано різні види відповідальності за порушення комерційної таємниці. Зроблені висновки над виконаної роботою.
Ключові слова: захист міжнародно-правової комерційної таємниці, відповідальність, міжнародні угоди, законодавство іноземних країн,законодавство держав-учасниць СНД.

Постановка проблеми. Для характеристики комерційної таємниці, міжнародним актом є Стокгольмська конвенція, про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 року. Відповідно до її ст. 2 «інтелектуальна власність»включає права, що відносяться, зокрема, до «захисту проти недобросовісної конкуренції».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане питання багато років досліджується,в його основі лежить Директиву Ради 68/151/ЄЕС від 9 березня 1968 р., а також серед найбільш відомих теоретичних розробок спеціалістів у галузі захист інформації Е.Я. Соловйова, В.А. Рубанова, В.М. Чаплигіна, А.А. Чернявського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проаналізувавши основні діючі міжнародні нормативно-правові акти, зазначимо, що на сучасному етапі розвитку для України, яка має намір інтегруватись як повноправний член до світового співтовариства, надзвичайно важливим є участь у міжнародних організаціях та приєднання до багатосторонніх міжнародних договорів у сфері охорони та захисту комерційної таємниці.

Мета статті. Аналіз вітчизняного та зарубіжного законодавства в частині правового регулювання комерційної таємниці, формулювання висновків щодо вдосконалення вітчизняного законодавства в цій сфері; розкриття способів впровадження суб'єктом господарювання правового режиму комерційної таємниці, розробка внутрішніх нормативно-розпорядницьких актів щодо запровадження системи захисту комерційної таємниці суб'єктом господарювання.

Виклад основного матеріалу. На відміну від патентів, торгових марок та авторського права, для комерційної таємниці відсутній єдиний міжнародний договір, що надавав би загальне визначення та встановлював уніфіковані основи правового захисту. Захист комерційної таємниці здійснюється, переважно, в межах регіональних угод.

Основою такого захисту вважається ст. 10 bis Паризької конвенції про охорону промислової власності 1883 року, в редакції 1967 року (набула чинності для України 25 грудня 1991 р.) щодо недобросовісної конкуренції:

1) Країни Союзу зобов'язані забезпечити громадянам країн, що беруть участь у Союзі, ефективний захист від недобросовісної конкуренції.

2) Актом недобросовісної конкуренції вважається будь-який акт конкуренції, що суперечить чесним звичаям у промислових і торговельних справах», а також стаття 10 ter Паризької конвенції:

1) Країни Союзу зобов'язуються забезпечити громадянам інших країн Союзу законні засоби для ефективного припинення всіх дій, зазначених у статтях 9, 10, 10 bis.

2) Крім того, вони зобов'язуються передбачити заходи, що дозволяють союзам та об'єднанням, існування яких не суперечить законам їх країн і які представляють зацікавлених промисловців, виробників чи торговців, діяти через суд чи адміністративні органи з метою припинення дій, передбачених у статтях 9, 10, 10 bis, тією мірою, якою це дозволяє закон країни, де витребовується охорона, для союзів і об'єднань даної країни» [2].

Положення Паризької конвенції є важливими для розуміння режиму комерційної таємниці також з огляду на визначення об'єктів охорони промислової власності, що міститься в статті 1 Конвенції (хоча воно і не є вдалим): «Об'єктами охорони промислової власності є… припинення недобросовісної конкуренції. Промислова власність розуміється в найбільш широкому значенні…».

Хоча, в цілому, зазначені положення Конвенції є недостатніми для створення системи охорони конфіденційної інформації, вони нерідко використовуються для первинного обґрунтування іншими міжнародними актами (наприклад, Угода TRIPS).

Іншим важливим, для характеристики комерційної таємниці, міжнародним актом є Стокгольмська конвенція, про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 року. Відповідно до її ст. 2 «інтелектуальна власність»включає права, що відносяться, зокрема, до «захисту проти недобросовісної конкуренції».

Європейський Союз

Правова система ЄС (acquis communautaire) не містить окремого акту для охорони комерційної таємниці. Це пов'язано, зокрема, з відмінною від американської ідеологією ставлення до охорони об'єктів інтелектуальної власності, що виходить з пріоритетності вільної конкуренції та вільного руху товарів (робіт, послуг). Ще Римським Договором 1957 р. було встановлено, що будь-яка заборона або обмеження вільного обігу товарів внаслідок використання права на промислову власність може мати місце, лише якщо це право не є засобом свавільної дискримінації або прихованого обмеження торгівлі товарами між країнами-членами. Таким чином, особливості правового режиму охорони комерційної таємниці, як і інших об'єктів інтелектуальної власності, обумовлюються, насамперед, політикою забезпечення вільної конкуренції. Це, зокрема, означає сумнівність можливості визнання необмеженої в часі охорони комерційної таємниці, оскільки це може тлумачитись як право промислової власності, що порушує вільний обіг товарів.

Правова система ЄС надає охорону інформації, що становить комерційну таємницю, у вигляді охорони «ноу-хау», яка міститься в Європейській патентній конвенції. Під «ноу-хау»розуміється цілісна технічна інформація, що є секретною, зафіксованою в мате-

© Паєнко О.А., 2015

ріальному об'єкті та може бути встановлена у будь-який можливий спосіб. «Секретний»означає «такий, що не є загально відомим або легко доступним».

Патентне право ЄС створює додаткові стимули використання режиму комерційної таємниці для охорони конфіденційної інформації. Це пов'язано з тим, що патентна охорона може бути недоступною для окремих технологій в Європі (наприклад, не підлягають патентуванню в окремих країнах методи медичного діагностики та лікування, фармацевтичні та комп'ютерні технології тощо). Навіть, якщо є можливим патентування певної технології, охорона інформації в якості комерційної таємниці може бути привабливішою. Це пов'язано з тим, що в Європі патентна заявка оприлюднюється до видачі патенту, що надає конкурентам достатньо часу, щоб скопіювати технологію. Неефективності патентної охорони також сприяють процедури обґрунтування патентної заявки, тривалий період набрання чинності патенту після його видачі, недостатній захист. На ефективність патентної охорони також впливає властиве європейським країнам право попереднього користувача, що передбачає надання третій особі, яка використовувала винахід до його патентування, права продовжувати використовувати винахід.

Країни Європи

У розвинутих країнах Європи охорона конфіденційної комерційної інформації має свою довгу історію, хоча підходи різняться залежно від країни. Найрозвинутішу систему охорони має **Великобританія**, що пов'язано з промисловою революцією та традицією прецедентного права. Саме з англійської системи бере початок відповідне законодавство США.

У Великобританії відсутній законодавчий захист комерційної таємниці, відповідно, не існує легального визначення цієї таємниці. Натомість, правове регулювання цих відносин розвивалось впродовж останніх століть на основі судових прецедентів та отримало назву конфіденційного права (law of confidence).

Отже, охорона комерційної таємниці ґрунтується на концепції «порушення довіри». У рішенні Seager v. Copydex LTD вона була сформульована наступним чином: «Право, що застосовується до цього випадку, не залежить від якоїсь угоди. Воно залежить від широкого принципу справедливості, що полягає в тому, що той, хто отримав інформацію конфіденційно не повинен недобросовісно здобувати з неї вигоду. Він не повинен використовувати її на шкоду тому, хто передав йому цю інформацію, якщо останній не дав своєї згоди» [62, 90]. Таким чином, головним принципом є довіра між законним володільцем таємниці та отримувачем конфіденційної інформації (детальніше про фідуціарну теорію итимітеся у наступному підрозділі цієї дипломної роботи).

Значна кількість судових справ щодо захисту комерційної таємниці пов'язана з трудовими відносинами. Це обумовлено доступом працівників до конфіденційної інформації під час виконання трудових обов'язків. Встановлені судовою практикою відповідні правові принципи, покликані забезпечити належний баланс між правом власника підприємства захищати свої таємниці й правом працівника використати свій професійний досвід у власних інтересах та інтересах інших працедавців. Серед основних правил, встановлених для працівників (у т.ч. і колишніх), виділяється наступне – обов'язок збереження конфіденційної інформації може бути встановлений у спеціальних положеннях трудового договору, у разі відсутності таких умов цей обов'язок витікає із загальних вимог добросовісності й лояльності. Вирішуючи спори між працівником і власником, судами враховується природа конкретних трудових відносин, статус працівника, рівень доступності конфіденційної інформації та вжиті працедавцем заходи щодо її захисту. Після припинення трудових відносин вимоги до колишнього працівника, щодо збереження комерційної таємниці, істотно звужуються.

З метою запобігання розголошення комерційної таємниці власники підприємств включають у трудовий договір спеціальні положення, що забороняють працівнику приймати участь у конкурентній боротьбі проти роботодавця. З огляду на те, що подібні положення істотно обмежують розвиток підприємницької діяльності, вони враховуються лише за умов, якщо власник доведе, що були наявні підстави для застосування цих положень щодо строків, обсягів й територіальних рамок. Очевидно, що наведені положення трудового договору не використовуються для обмеження конкуренції, а лише захищають законні інтереси працедавця як володільця, незважаючи на те, що працівник вніс певний вклад у створення цієї власності. Таким чином, умови збереження комерційної таємниці не можуть виходити за рамки розумного захисту інтересів колишнього працедавця, що, відповідно, обмежує їх обсяг й час дії.

В судовій практиці Великобританії, у справах про захист комерційної таємниць, і значне поширення отримали тимчасові (проміжні) методи судового захисту. Розголошення комерційної таємниці може призвести до значних збитків (і навіть припинення підприємницької діяльності потерпілого), при цьому, розкрита інформація, природно, не може бути знову засекречена. В зв'язку з цим значна кількість позовів подається з метою запобігання незаконному використанню конфіденційної комерційної інформації або її розголошенню ще до того, як це спричинить майновий збиток.

Законодавство **Франції** містить поняття промислових або виробничих секретів (secret de fabrique) та комерційної таємниці (secret de commerce). Перша категорія походить з французького кримінального кодексу та включає конфіденційну інформацію, що має виробниче застосування та може становити комерційну цінність. Комерційна таємниця прямо не визначається законодавством, але висвітлює ширші, порівняно з виробничими секретами, поняття і може відноситися до організаційної структури підприємства, списку постачальників, особових справ персоналу, контрактів з іншими організаціями, списків клієнтів, планів розвитку бізнесу, схеми дистрибуції тощо. Виробничі та комерційні секрети не вважаються власністю у Франції і отримують захист в якості деліктів з недобросовісної конкуренції та договірних зобов'язань [63, 13].

Північна Америка

У США комерційна таємниця спочатку була сферою, що традиційно регулювалась загальним правом окремих штатів. Першою спробою «кодифікації»розробленого судами права комерційної таємниці був Перший Звід права деліктів 1939 р. Сучасніший підхід було закріплено Третім Зводом права деліктів 1993 р.. Охорона комерційної таємниці відбувається в межах делікту незаконного заволодіння комерційною таємницею, який, у свою чергу, є складовою делікту недобросовісної конкуренції.

Зараз у більшості юрисдикцій США комерційна таємниця охороняється законами. 42 штати та Округ Колумбія прийняли ту чи іншу версію Уніфікованого Закону про комерційну таємницю (Uniform Trade Secrets Act) 1979 р. У Каліфорнії положення

Закону включені в Цивільний кодекс. Законодавчі положення доповнюються договірним захистом, який виступає додатковим.

Виділяють такі чотири основні елементи режиму комерційної таємниці в США:

по-перше, це повинна бути «обмежена інформація», тобто інформація, яку можна відрізнити від загально відомих знань та навичок;

по-друге, елемент «секретності» – інформація не є добре відомою або такою, яку можна легко отримати;

по-третє, інформація повинна мати економічну цінність, що полягає у наданні певної конкурентної переваги;

по-четверте, володілець повинен вжити розумних зусиль для того, щоб зберегти інформацію в таємниці.

Згідно з частиною четвертою ст. 1 Уніфікованого Закону США про комерційну таємницю: «Комерційною таємницею»є інформація, у тому числі формула, зразок, компіляція, програма, пристрій, метод, техніка або процес, яка: (1) має самостійну економічну цінність, дійсну або потенційну, у силу того, що не є загально відомою або легко доступною з використанням необхідних засобів для осіб, які можуть отримати економічну вигоду від її розкриття або використання; та (2) є предметом зусиль, що є розумними за відповідних обставин для збереження її секретності» [62, 101].

Серед особливостей законодавства США про захист комерційної таємниці варто відзначити величезну увагу законодавця до кримінальної відповідальності, як найбільш ефективного засобу забезпечення прав й інтересів власника комерційної таємниці. Існує значна кількість кримінальних законів, що стосуються незаконного заволодіння комерційною таємницею, основним з яких є федеральний Закон про Економічний шпіонаж 1996 р. Вважається, що передбачена законом цивільна відповідальність (відшкодування збитків) недостатня для запобігання інформаційним злочинам. Таким чином, захист комерційної таємниці здійснюється не тільки в приватних але й в публічних інтересах – з метою забезпечення конкурентноздатності національної економіки.

За порушення прав володільця комерційної таємниці, закон передбачає покарання у вигляді позбавлення волі строком до десяти років і штрафу в розмірі до півмільйона доларів США. Якщо суб'єктом злочину є юридична особа, штраф може досягати п'яти мільйонів доларів США. Підвищені покарання передбачені також, якщо крадіжка комерційних секретів здійснюється в інтересах іноземних громадян й організацій. Окрім того, закон передбачає конфіскацію будь-якої власності, придбаної з порушенням прав володільця комерційної таємниці, а також використаної для здійснення відповідних злочинних діянь.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю, його захисту та отримані на його основі результати спрямовані на вирішення наукової задачі, що полягає в науковому обґрунтуванні напрямків удосконалення правового регулювання відносин щодо комерційної таємниці суб'єктів господарювання для більш ефективного здійснення господарської діяльності. Запропоноване вирішення наукової задачі має істотне значення для підвищення ефективності господарського законодавства і розвитку науки господарського права.

На основі проведеного дослідження сформульовано такі основні висновки:

1. Необхідність прийняття закону України про комерційну таємницю обумовлена двома обставинами: 1) практичною потребою в регламентації певної групи суспільних відносин, що виникають у зв'язку з комерційною таємницею, які не урегульовані нормами права; 2) відсутністю законів, здатних виконати цю функцію.

Необхідність у законі про комерційну таємницю обумовлюється розвитком підприємництва в Україні і посиленням економічної конкуренції на товарних ринках, приведенням українського законодавства у відповідність із законодавством розвинутих країн з ринковою економікою, в яких функціонує інститут комерційної таємниці. Цей закон буде сприяти поліпшенню правового регулювання відносин у сфері обігу комерційної таємниці.

2. Необхідно закріпити в проекті закону про комерційну таємницю наступні принципові положення: надання охорони комерційної таємниці на території України суб'єктам господарювання – юридичним особам і суб'єктам підприємництва – фізичним особам; визначення заходів забезпечення правового режиму інформації, що складає комерційну таємницю, її володарем; законодавче встановлення переліку інформації, що не може становити комерційну таємницю; можливість віднесення комерційної таємниці до відомостей, що складають державну таємницю; закріплення обов'язку державних органів зберігати отриману комерційну таємницю в режимі службової таємниці; установлення порядку охорони комерційної таємниці в трудових відносинах; визначення видів порушень права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю, засобів захисту і юридичної відповідальності правопорушників.

3. Необхідно доповнити перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці, такими видами інформації: інформація, що міститься в установчих документах; інформація, що підлягає розкриттю емітентом цінних паперів, професійним учасником ринку цінних паперів і власником цінних паперів відповідно до законодавства України про цінні папери; інформація про діяльність благодійних організацій та інших некомерційних організацій; інформація про реалізацію державних програм приватизації і про умови приватизації конкретних об'єктів; інформація про розміри майна і вкладених коштів при його приватизації; інформація про ліквідацію юридичної особи, порядок і терміни заявлення вимог його кредиторами; інформація, для якої введені обмеження на встановлення режиму комерційної таємниці законом України.

4. Враховуючи вимоги Господарського та Цивільного кодексів України, доцільно в проекті закону України про комерційну таємницю: установити перелік інформації, стосовно якої встановлення режиму комерційної таємниці є неправомірним; передбачити норми про зловживання правом на комерційну таємницю, встановити обов'язок суб'єктів господарювання, що порушили вимоги Закону про відомості, що не можуть складати комерційну таємницю, зняти гриф конфіденційності з інформації, неправомірно віднесеної ними до комерційної таємниці; встановити заборону втручання державних органів у визначення суб'єктом господарювання переліку відомостей, що складають комерційну таємницю.

Список літератури:
1. Конституція України. Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. Ст. 141.
2. Паризька конвенція про охорону промислової власності 1883 р. (в редакції 1967 р.).
3. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС) СОТ.
4. Цивільний кодекс України від м. Київ, 16 січня 2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 2. – Ст. 272.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 2. – Ст. 275.
6. Кримінальний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25-26. Ст. 131.
7. Митний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 16. – Ст. 203.
8. Господарський Процесуальний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст. 56.
9. Цивільний Процесуальний Кодекс України. Офіційний текст за станом на 1 вересня 1998 року // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1966. – № 41. – Ст. 258.
10. Чепелюк М. Угода про нерозголошення конфіденційної інформації // Юридичний журнал, 2003 р. – № 9.
11. Чорнооченко С. І. Комерційна таємниця: правові аспекти // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності: Зб. наук. ст. – Донецьк, 2000 № 1. – С. 223-227.

Паенко О.А.
Обуховский районный суд Киевской области

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ И ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

Аннотация
В статье проанализированы вопросы международно-правового регулирования охраны и защиты коммерческой тайны. Выяснено системы охраны конфиденциальной информации. Исследованы международные источники коммерческой тайны. Проанализовано различные виды ответственности за нарушение коммерческой тайны. Сделанные выводы над выполненной работой.
Ключевые слова: защита международно-правовой коммерческой тайны, ответственность, международные соглашения, законодательство зарубежных стран, законодательство государств-участников СНГ.

Paienko O.A.
Obukhiv District Court of Kyiv Region

INTERNATIONAL LEGAL REGULATION AND PROTECTION OF TRADE SECRETS

Summary
This paper analyzes the issue of international legal regulation and protection of trade secrets. Systems of protection of confidential information are identified. International sources of trade secrets are researched. Different types of liability for violation of trade secrets are analyzed. The conclusions of the work are drawn.
Keywords: international legal protection of commercial secrets, responsibility, international agreements, laws of foreign countries, legislation of CIS countries.

УДК 347.775

ЮРИДИЧНЕ ЗАКРІПЛЕННЯ ПРАВА СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА КОМЕРЦІЙНУ ТАЄМНИЦЮ

Пашун С.О.
Дніпровський районний суд міста Києва

В статті розкрито юридичне закріплення права на комерційну таємницю. Проаналізовано законодавчі визначення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю. Розглянуто нормативну базу. Визначено перелік відомостей, що складають комерційну таємницю. Охарактеризовано методи захисту комерційної таємниці.
Ключові слова: комерційна таємниця, право інтелектуальної власності, суб'єкт господарювання, юридичне оформлення комерційної таємниці, закріплення права на комерційну таємницю.

Постановка проблеми. Дослідження питань правового регулювання комерційної таємниці, визначення її ролі в цивільному праві та місце серед об'єктів права інтелектуальної власності слід розглядати в якості самостійного інституту, досягнення якого покликані активно сприяти затвердженню цивілізованих форм ринкових відносин у нашій країні.

Серед вітчизняних вчених, праці яких присвячено дослідженню комерційної таємниці, вирізняються роботи Т.В. Васильченко, Ю.В. Носіка, О.А. Підопригори, О.О. Підопригори, Л.Д. Топалової, Р.Б. Шишки та інших. Проте, незважаючи на високий науковий рівень досліджень стосовно цього об'єкту інтелектуальної власності, єдності в визначенні поняття комерційної таємниці так і не було досягнуто.

Юридичне закріплення права на комерційну таємницю, організацію її захисту набуває для підприємства виключного значення, оскільки для нього дуже важливі наслідки витоку відомостей конфіденційного, комерційного характеру.

Юридичне оформлення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю на діючих підприємствах можливе шляхом внесення відповідних доповнень в установчі та інші документи підприємства, а при створенні нових підприємств – закріпленням його в установчих документах. Установчі документи підприємства повинні містити положення щодо його права володіння комерційною таємницею, передбачених зокрема ст. 162 ГКУ.

Мета статті – дослідити юридичне закріплення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю.

Виклад основного матеріалу. Згідно ст. 57 Господарського кодексу України установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення, а у випадках передбачених законодавством, Статут (положення) суб'єкта господарювання. В установчих документах у обов'язковому порядку повинно зазначатись мета та предмет господарської діяльності та інші умови діяльності передбачені законом. Самостійні суб'єкти господарювання утворені в організаційній формі підприємства діють на основі статуту (п. 3 ст. 62 ГКУ).

Підприємства надають відомості, не передбачені законом, органам державної влади іншим суб'єктам, підприємствам, установам організаціям в порядку передбаченому установчими документами (ст. 71 ГКУ).

Отже юридичне закріплення права на комерційну таємницю, організацію її захисту набуває для підприємства виключного значення, оскільки для нього важливі наслідки витоку відомостей конфіденційного, комерційного характеру.

Юридичне оформлення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю на діючих підприємствах можливе шляхом внесення відповідних доповнень в установчі та інші документи підприємства, а при створенні нових підприємств – закріпленням його в установчих документах. Установчі документи підприємства повинні містити положення щодо його права володіння комерційною таємницею, передбачених зокрема ст. 162 ГКУ.

Закріплення права на комерційну таємницю здійснюється в наступних документах:
- Статуті підприємства;
- Установчому договорі;
- Колективному договорі;
- Положенні «Про комерційну таємницю та правила її зберігання»;
- Положенні «Про дозвільну систему доступу до відомостей, які є комерційною таємницею підприємства»;
- Правилах внутрішнього трудового розпорядку.

Статут підприємства – це один із установчих документів, що визначає, яким видом діяльності займається підприємство, його мета тощо. У статуті закріплюється право підприємства на: комерційну таємницю, визначення складу і змісту відомостей, які є його комерційною таємницею, організацію системи захисту комерційної таємниці. Статутом також визначаються права посадових осіб щодо: визначення системи захисту комерційної таємниці (як правило, це керівник підприємства); контролю виконання працівниками встановленого на підприємстві порядку та правил збереження комерційної таємниці. Важливою нормою, що потребує фіксації в установчих документах, є положення яким визначається право підприємства не виконувати вимоги державних органів, якщо ці вимоги виходять за межі їх повноважень, пов'язаних з доступом до комерційної таємниці. Закріплені у статуті підприємства положення щодо захисту комерційної таємниці надають йому право захищати свої інтереси у правоохоронних і судових органах, включати право вимоги захисту конфіденційної інформації в усіх видах договорів підприємницького характеру; вимагати відшкодування збитків у разі витоку зазначеної інформації; видавати розпорядницькі та нормативні документи з питань забезпечення захисту комерційної таємниці; утворювати структурні підрозділи економічної безпеки тощо.

Господарські об'єднання: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств можуть здійснювати свою діяльність на підставі статуту та/або на підставі установчого договору (ст. 119 ГКУ).

В установчому договорі таких структур, зазначається склад засновників, розмір та порядок утворення статутного фонду, порядок оцінки нематеріальних внесків, порядок прийняття рішень по управлінню об'єднанням та інші. Внеском засно-

© Пашун С.О., 2015

вників у статутний фонд господарських об'єднань можуть бути об'єкти інтелектуальної власності, яка захищається законодавством: нові технології, ноу-хау, унікальне обладнання, що складають (або можуть складати) комерційну таємницю одного чи кількох засновників та потребують встановлення відповідного порядку її захисту. В зв'язку з цим в установчому договорі на підставі Господарського кодексу України [2]), слід визначити права засновників на інтелектуальну власність, комерційну таємницю, порядок доступу до неї інших засновників та учасників.

Засновницький договір – є установчим документом для повного і командитного товариства. У засновницькому договорі таких товариств зазначається склад засновників, предмет та цілі його діяльності, розмір та порядок утворення статутного фонду, порядок оцінки нематеріальних внесків, порядок прийняття рішень тощо (ст. 82 ГКУ). Основні положення, що визначають право товариства на комерційну таємницю, мають бути викладені у Засновницькому договорі.

При закріпленні права на комерційну таємницю об'єднань слід враховувати, що підприємства, які входять до їх складу, в тому числі інших держав (ст. 121 ГКУ) зберігають за собою права юридичної особи. Цю правову норму необхідно розглядати, як можливість входження в об'єднання будь-кого із його засновників з власною системою захисту комерційної таємниці, також імовірне прийняття рішення про спільну власність на комерційну таємницю усіх або частини засновників об'єднання на умовах, передбачених установчим договором.

Відповідно до Кодексу законів про працю України (№ 322-VII від 10.12.1971 р.) [6] Колективний договір повинен укладатися на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом. Оскільки захист комерційної таємниці спрямований на забезпечення економічних і матеріальних інтересів підприємства і всього колективу в цілому, у Колективний договір включаються відповідні положення, що обумовлюють взаємні зобов'язання адміністрації і колективу підприємства щодо захисту комерційної таємниці, наприклад: «Для забезпечення економічних інтересів підприємства, адміністрація зобов'язується організувати та запровадити систему заходів спрямовану на захист комерційної таємниці, а трудовий колектив зобов'язується дотримуватися встановлених на підприємстві правил збереження комерційної таємниці».

Положення Колективного договору можуть визначати єдиний порядок роботи з відомостями конфіденційного характеру (документами, виробами, продукцією) зі сторони працівників, які залучаються до роботи з ними, а також визначати відповідальність за порушення порядку роботи з комерційною таємницею.

Конкретизовані положення відносно взаємних зобов'язань адміністрації, та працівників, щодо захисту комерційної таємниці викладаються в «Правилах внутрішнього трудового розпорядку»підприємства з метою закріплення права на комерційну таємницю та попередження витоку конфіденційної інформації.

До обов'язків адміністрації відносять наступні положення:

- створення необхідних умови для виконання працівниками встановлених на підприємстві порядку та правил збереження конфіденційної інформації;
- проведення інструктажів працівників, допущених до роботи з комерційною таємницею, щодо правил її збереження з оформленням письмових зобов'язань про її нерозголошення (при прийнятті на роботу, при звільненні або переведенні на іншу роботу);
- проведення комплексу організаційних, економічних, інженерно-технічних та профілактично-виховних заходів, спрямованих на попередження витоку конфіденційної інформації, нейтралізацію загроз економічній безпеці підприємства;
- розроблення посадових інструкції працівників щодо збереження комерційної таємниці;
- здійснення контролю за виконанням працівниками підприємства встановлених вимог щодо збереження комерційної таємниці підприємства;
- притягнення до дисциплінарної відповідальності порушників вимог щодо захисту комерційної таємниці, у відповідності з ст. 147 КЗпП України.

До обов'язків працівників відносять наступні вимоги:

- суворо дотримуватись вимог режиму збереження комерційної таємниці, встановлених відповідними внутрішніми нормативними документами (положеннями, правилами, інструкціями);
- вживати заходи щодо виявлення причин та обставин, які можуть нанести економічні збитки підприємству;
- надійно зберігати інформацію, яка міститься в носіях комерційної таємниці (документах, рукописах, кресленнях, дискетах, магнітних стрічках і т.д.).

Включення в Правила внутрішнього трудового розпорядку вимог про нерозголошення комерційної таємниці надає адміністрації право вимагати від працівників письмові зобов'язання про нерозголошення комерційної таємниці; приймати на підставі КЗпП України рішення про відсторонення працівників від робіт, пов'язаних з комерційною таємницею; вимагати в судовому порядку відшкодування нанесених збитків; передавати матеріали в відповідні органи для притягнення порушників до відповідальності (підстави: глава 46 Цивільного Кодексу України; ст. 130, 131, 134,135 КЗпП України; ст. 164-3 Кодексу України про адміністративні правопорушення, ст. 23 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», ст. 231, 232 Кримінального кодексу України).

Правила внутрішнього трудового розпорядку не належить до розряду установчих документів підприємства, але є обов'язковим та для тих із них, на яких вводиться система правового режиму захисту комерційної таємниці.

З точки зору юридичного закріплення права на комерційну таємницю підприємства виключно необхідним є затвердження «Положення про комерційну таємницю та правила її збереження». Затвердження Положення здійснюється відповідним розпорядницьким наказом суб'єкта господарювання. Положення є основним документом у захисті інформації від несанкціонованого доступу. Положенням визначається характер інформації, що повинна захищатись, як комерційна таємниця та безпосередньо пов'язана з видами діяльності визначеними в зареєстрованому у встановленому порядку Статутом підприємства або Установчим договором.

В Положенні зазначається, що комерційна таємниця є власністю суб'єкта господарювання; її склад, обсяг та система захисту визначається власником підприємства або уповноваженою особою; викладені в ньому у відповідності з діючим законодавством, вимоги обов'язкові для всіх працівників підприємства, представників інших організацій і установ.

Положення засвідчує, що підприємство, як юридична особа, має право на захист комерційної таємниці у відповідності з діючим законодавством.

Положення «Про комерційну таємницю та правила її збереження»визначає умови допуску до неї; перелік осіб, які мають право на роботу з інформацією, що є комерційною таємницею та визначає наступні положення:

- загальні положення щодо функцій керівництва суб'єкта господарювання у сфері захисту інформації, розмежування доступу до цієї інформації;
- порядок приймання та обліку інформації, що містить комерційну таємницю;
- механізм забезпечення збереження інформації, що є комерційною таємницею, порядок проведення інвентаризації такої інформації; механізм забезпечення доступу до комерційної таємниці сторонніх осіб (включаючи органи державної влади, які мають право на отримання певної інформації);
- порядок розповсюдження комерційної таємниці;
- порядок виключення інформації зі складу комерційної таємниці.

З метою, практичної реалізації вимог викладених у Положенні «Про комерційну таємницю та правила її збереження»та запровадження комплексної системи заходів спрямованих на впровадження режиму захисту комерційної таємниці необхідно розробити та затвердити наступні цілу низку нормативних документів та інструктивних матеріалів.

Положення «Про дозвільну систему доступу виконавців до документів і відомостей, які є комерційною таємницею підприємства»яке визначає, порядок надання та оформлення доступу до відомостей, які є комерційною; права і обов'язки осіб, які допускають виконавців до комерційної таємниці; права і обов'язки підрозділів служби безпеки (режимно-секретного органу) суб'єкта господарювання з питань допуску виконавців до комерційних секретів.

Разом із визначенням порядку доступу до комерційної таємниці потребує чіткого визначення та нормування організація спеціального діловодства з документами-носіями комерційної таємниці, яка визначає порядок їх підготовки, маркірування (тобто присвоєння відповідного грифа обмеження доступу), розмноження, розсилання, прийому і обліку, групування в справи, використання, збереження, знищення та перевірки наявності.

Для ефективного захисту комерційної таємниці необхідно правильно визначити перелік інформації, що підлягає захисту, при цьому слід врахувати вимоги діючих нормативно-правових актів, які регулюють відносини в галузі інформації.

Безпосереднє визначення переліку відомостей, що становить комерційну таємницю, здійснюється в два етапи.

На першому етапі роботи проводиться аналіз та класифікація відомостей, які складають комерційну таємницюсуб'єкта господарювання. Інформація може мати комерційну цінність, а може не мати її. При розробці програми захисту комерційної таємниці потребує відокремлення інформація, яка не підлягає захисту. Виділення інформації, що складає комерційну таємницю, є головним чинником розробки ефективної системи захисту та економічної безпеки. Також потребують аналізу можливості витоку інформації, що може бути оцінена, як комерційна таємниця.

Другим етапом є визначення переліку відомостей, що складають комерційну таємницю. Таким переліком є звід відомостей комерційного характеру, що підлягають захисту. Це можуть бути:

- маркетингові дослідження;
- інформація про нові технології, нові товари і послуги;
- науково-технічна інформація по результатах наукових досліджень;
- відомості про клієнтів, ділових партнерів, конкурентів;
- ділова та фінансова інформація;

Організація діяльності суб'єкта господарювання щодо визначення переліку відомостей яки складають комерційну таємницю здійснюється шляхом видання розпорядницького наказу.

Для підготовки і розробки переліку відомостей, що складають комерційну таємницю утворюється постійно діючий орган, який повинен вирішувати наступні завдання:

- аналіз інформації і відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства;
- збір пропозицій від підприємств структурних підрозділів про відомості, які можуть бути віднесені до комерційної таємниці;
- вивчення інформації і пропозиції, які надійшли та їх оцінка, систематизація і розробка рекомендацій щодо включення інформації у перелік відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства.

За для визначення завдань та функції такого органу розробляється відповідне положення.

Визначення відомостей, що складають комерційну таємницю, є важливим елементом в системі заходів, які здійснюються для захисту економічної безпеки суб'єкта господарювання. Правильне і своєчасне визначення таких відомостей суттєво підвищує ефективність цієї системи. Для методологічного забезпечення практичної діяльності з виділення інформації, що має комерційну цінність, розробляється та затверджується «Методика визначення відомостей, що складають комерційну таємницю».

Право попередньої класифікації інформації, як комерційної таємниці надається керівникам підприємств, структурних підрозділів та філій. При цьому надається коротка характеристика інформації, що підлягає захисту і підстави її включення до категорії комерційної таємниці, її відповідність світовому рівню, економічній вигоді і конкурентноздатності.

При класифікації відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства використовуються наступні критерії:

- науково-дослідні роботи, нові технології, ноу-хау, нові види продукції, товарів, послуг, які повинні мати дійсну або потенціальну комерційну цінність;
- результати науково-дослідних робіт, які при впровадженні їх у виробництва підвищують конкурентну здатність продукції, яка виробляється;
- не підлягають додатковому захисту і не може бути комерційною інформація, яка є державною таємницею або захищена патентом чи авторським правом. Перелік відомостей які складають державну таємницю визначається спеціальними нормативними актами.

Перелік відомостей, які складають комерційну таємницю повинен періодично переглядатись і корегуватись, з метою вилучення застарілої інформації і включення нових відомостей. Термін користування залежить від строків проведення наукових досліджень, виготовлення нових товарів і продукції, змін у напрямках діяльності підприємства, кон'юнктури ринку та інших змін.

Перелік відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства, є юридичним документом, в якому консолідовано право підприємства на захист своєї комерційної таємниці.

Цей документ надає право у встановленому порядку вимагати відшкодування нанесеної шкоди у разі, коли передбачені переліком відомості були

розголошені, передані або втрачені особою, якій вони були довірені або стали відомими.

Перелік відомостей затверджується розпорядницьким наказом.

Окрім розробки вищезазначених внутрішніх розпорядницьких та нормативних актів, якими закріплюється право суб'єкта господарювання на комерційну таємницю, адміністрації необхідно забезпечити відповідну підготовку працівників, що мають допуск до комерційної таємниці.

Важливим елементом механізму захисту комерційної таємниці є встановлення порядку роботи з матеріальними носіями такої інформації: кресленнями, дискетами, магнітними стрічками тощо.

Серед методів такого захисту можна виділити:

- розробку інструкцій (пам'яток) щодо дотримання співробітниками режиму нерозголошення комерційної таємниці;
- розробку та укладання угод про нерозголошення комерційної таємниці, з особами, які мають доступ до цієї інформації.

Незалежно від обраного підприємством методу захисту комерційної таємниці працівник, приступаючи до виконання своїх обов'язків, має бути поінформований:

- про порядок і процедуру набуття матеріалами, документами та виробами статусу комерційної таємниці підприємця;
- про правила, пов'язані з доступом до інформації, що є комерційною таємницею;
- про обов'язки й обмеження, що покладаються на виконавців, допущених до відомостей конфіденційного характеру (наприклад, діловодство, облік, збереження, розмноження, обробка інформації тощо);
- про порядок прийому представників інших суб'єктів підприємницької діяльності та передачі їм інформації;
- про відповідальність за розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю, або за порушення встановленого порядку роботи з ними.

Вагомою складовою ефективного захисту комерційної таємниці є спеціальна підготовка персоналу.

Окрім впровадження заходів спрямованих на охорону комерційної таємниці від її розголошення до сукупності правомочностей володільця прав на комерційну таємницю входить і право захищати свої права. Відповідно до ст. 431 ЦКУ, порушення права інтелектуальної власності тягне за собою відповідальність встановлену Цивільним кодексом, іншим законом чи договором. Законодавством, як правило, створюється ціла система засобів захисту прав на комерційну таємницю, у якій можна виділити засоби цивільного, кримінального, адміністративного, трудового права.

Висновки. Таким чином, юридичне закріплення права на комерційну таємницю, організацію її захисту набуває для підприємства виключного значення, оскільки для нього важливі наслідки витоку відомостей конфіденційного, комерційного характеру. Юридичне оформлення права суб'єкта господарювання на комерційну таємницю на діючих підприємствах можливе шляхом внесення відповідних доповнень в установчі та інші документи підприємства, а при створенні нових підприємств – закріпленням його в установчих документах. Установчі документи підприємства повинні містити положення щодо його права володіння комерційною таємницею, передбачених зокрема ст. 162 ГКУ.

Важливою нормою, що потребує фіксації в установчих документах, є положення яким визначається право підприємства не виконувати вимоги державних органів, якщо ці вимоги виходять за межі їх повноважень, пов'язаних з доступом до комерційної таємниці.

Перелік відомостей, які складають комерційну таємницю повинен періодично переглядатись і корегуватись, з метою вилучення застарілої інформації і включення нових відомостей.

Вагомою складовою ефективного захисту комерційної таємниці є спеціальна підготовка персоналу.

Важливим елементом механізму захисту комерційної таємниці є встановлення порядку роботи з матеріальними носіями такої інформації: кресленнями, дискетами, магнітними стрічками тощо.

Список літератури:

1. Закону України «Про інформацію». – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 48 (зі змінами і доповненнями) / www.rada.gov.ua
2. Жук Л. А., Жук И. Л., Неживець О. М. Господарське право: Підручник. – К.: Кондор, 2009. – 434 с.
3. Князєв С. Комерційна таємниця у Україні: особливості організаційно-правового впровадження / Юридичний журнал, 2006. – № 6.
4. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України: В 2 т. – 3-є вид., перероблене тадоп. / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової, В. В. Луця. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – Т. 1. – 824 с.
5. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України. – 2-е вид., перероблене та доп. / За ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 441 с.
6. Носік Ю. В. Права на комерційну таємницю у Україні: монографія. – К.: КНТ, 2007. – 236 с.
7. Андрощук Г. А., Крайнев П. П. Экономическая безопасность предприятия: Защита коммерческой тайны. – К.: Вид. дім «Ін Юре», 2010. – 398 с.
8. Понікаров В. Д., Славінська О. М., Єрмоленко О. О. Авторські права і інтелектуальна власність. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 100 с.

Пашун С.А.
Днепровский районный суд города Киева

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ ПРАВА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ

Аннотация
В статье раскрыто юридическое закрепление права на коммерческую тайну. Проанализированы законодательные определения права субъекта хозяйствования на коммерческую тайну. Рассмотрено нормативную базу. Определен перечень ведомостей, составляющих коммерческую тайну. Охарактеризованы методы защиты коммерческой тайны.
Ключевые слова: коммерческая тайна, право интеллектуальной собственности, субъект ведения хозяйства, юридическое оформление коммерческой тайны, закрепления права на коммерческую тайну.

Pashun S.O.
Dniprovskiy District Court of Kyiv

LEGAL CONSOLIDATION OF THE RIGHT OF THE SUBJECT OF AN ECONOMIC ENTITY FOR A TRADE SECRET

Summary
The article reveals the legal consolidation of the right for a trade secret. It provides analysis of legal definitions of the mentioned right. The author considers a legislative base of trade secret. She also determines the list of the account books which compose a trade secret. Methods of defence of a trade secret are characterized.
Keywords: trade secret, intellectual property right, economic entity, legal registration of a trade secret, consolidation of the right for a trade secret.

УДК 340.134(045)

ПОНЯТТЯ ТА ОЗНАКИ ПРАВОВОЇ ЕКСПЕРТИЗИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ

Рибікова Г.В.
Національний авіаційний університет

Стаття присвячена визначенню поняття «правова експертиза нормативно-правових актів» з урахуванням останніх наукових досліджень в сфері правового моніторингу. Досліджено основні погляди науковців на поняття «експертиза», «правова експертиза», «правова експертиза нормативно-правових актів». Розглянуто ознаки експертизи як загального поняття та особливі ознаки, які властиві саме правовій експертизі нормативно-правових актів. При визначенні поняття враховано специфіку правотворчої діяльності органів державної влади. Автор звернув увагу як зовнішній аспект правової експертизи нормативно-правих актів, так і на її завдання.
Ключові слова: нормативно-правовий акт, експертиза, правова експертиза, поняття правової експертизи, ознаки правової експертизи.

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

Постановка проблеми. Інститут правової експертизи нормативно-правових актів є необхідним елементом процесу постійного вдосконалення системи законодавства України, що пояснює підвищений науковий інтерес до розробки його ключових понять. Вивчення цієї проблеми має важливе теоретичне значення, оскільки визначення поняття зазначеного явища із визначенням особливих ознак дозволить відрізняти цей правовий феномен від інших і з'ясувати напрямок подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дану проблематику досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені як В.О. Бутенко, Т.О. Дідич, І.О. Закіров, Р. К. Надеєв, А.М. Ришелюк, О.-Д.С. Трет'якова, О.М. Шишпаренок, В.Д. Юрчишин та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень в сфері правової експертизи виявив, що розуміння поняття «правова експертиза нормативно-правових актів» є остаточно не визначеним та викликає дискусію серед науковців через наявність багатьох підходів до сутності та місця цього феномену в правовій дійсності. Існує потреба у комплексному підході при формуванні дефініції з урахуванням основних завдань правової експертизи нормативно-правових актів.

Метою статті є визначення поняття та ознак правової експертизи нормативно-правових актів з урахуванням останніх досягнень юридичної науки в цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки термін «правова експертиза нормативно-правових актів» є різновидом понять експертиза і правова експертиза, які були предметом окремих наукових досліджень, то для з’ясування суті цього правового феномену варто дослідити основні характеристики, які науковці включають до змісту вищезазначених понять.

Так, до визначення поняття експертиза неодноразово звертались науковці, зокрема, юридична енциклопедія визначає експертизу як загальне по-

© Рибікова Г.В., 2015

няття дослідницької процедури в межах будь-якого виду діяльності та означає вивчення, перевірку, аналітичне дослідження, кількісну або якісну оцінку висококваліфікованим суб'єктом певного питання, явища, процесу, предмету тощо, які вимагають спеціальних знань у відповідній сфері суспільної діяльності [23, с. 333].

Легальне визначення поняття експертизи, зокрема, наукової та науково-технічної наведено в Законі України «Про наукову і науково-технічну експертизу» від 10 лютого 1995 року № 51/95-ВР, де науковою і науково-технічною експертизою названа діяльність, метою якої є дослідження, перевірка, аналіз та оцінка науково-технічного рівня об'єктів експертизи і підготовка обґрунтованих висновків для прийняття рішень щодо таких об'єктів.

Свій внесок в розробку поняття експертизи зробив К.І. Плетньов, який під експертизою розуміє засноване на використанні накопичених людських знань та досвіду вивчення певних питань, яке здійснюється за певними правилами спеціально відібраними висококваліфікованими фахівцями з метою забезпечення прийняття рішень з даних питань найбільш повним обсягом необхідної та достатньої для цього інформації. [10, с. 10].

Досить точно до визначення поняття «експертиза» підійшов М.В. Ралдугін, який під експертизою розуміє діяльність фахівців з дослідження певного предмета з використанням професійних знань у відповідній галузі і складанням висновку, який містить результати такого дослідження та відповіді на поставлені запитання [13, с. 10].

Отже, в результаті аналізу визначення поняття «експертиза», можна відмітити, що під експертизою вчені розуміють діяльність у формі аналізу, дослідження, оцінки, що здійснюється кваліфікованими особами, результатом якої є висновок, який відповідає вимогам затверджених стандартів, норм, правил, що в свою чергу задовольняє інтереси суспільства та держави у прийнятті правильних та обґрунтованих рішень.

Погоджуємось із точкою зору В.Я. Колдіна, який розглядає експертизу як інструмент права [7, с. 672].

Визначення поняття «правова експертиза», яке наводить О.О. Разуваєв має багато спільного із визначенням поняття «експертиза» та не містить суттєвих відмінностей. Зокрема, він розглядає правову експертизу як засноване на застосуванні спеціальних знань дослідження, яке здійснюється досвідченими особами (експертами), виконується за дорученням уповноважених осіб і відповідно до встановленої нормативно-правовими актами процедури, з метою встановлення обставин, істотних для прийняття правильних і обґрунтованих рішень та надання висновку на підставі такого дослідження [12, с. 56].

Більше особливих ознак поняття «правова експертиза» можна відмітити у визначенні В.Д. Юрчишина, який називає правову експертизу дослідженням, що проводиться експертом на підставі рішення або за дорученням уповноважених на те осіб, або без такого, але через пряму вказівку нормативно-правових актів, засноване на застосуванні спеціальних знань з метою використання його результатів в юридичній діяльності та полягає у наданні певного документу у вигляді висновку даної експертизи. [24, с. 62].

Отже, особливістю правової експертизи можна назвати сферу застосування її результатів, а саме юридичну діяльність.

При з'ясуванні кола застосування поняття «правова експертиза», то вчені відносять до правових такі види експертиз: судову експертизу, експертизу законопроекту, державну експертизу, екологічну експертизу, наукову експертизу, криміналістичну експертизу, судовопсихологічну експертизу, судовомедичну експертизу, лінгвістичну експертизу та інші види експертиз [24, с. 58].

Що стосується поняття «правова експертиза нормативно-правових актів», слід відмітити як недостатню розробленість його в науковій літературі, так і не одноманітність у застосуванні правотворцем.

Досить часто при побудові системи наукової термінології однією з проблем виступає проблема визначення термінологічних понять.

Прослідкуємо на прикладі діяльності державних органів та використанні в їх правовій базі термінів, які означають експертизу нормативно-правових актів з питань права.

Так, наприклад, у складі Міністерства охорони здоров'я України створений відділ юридичної експертизи нормативно-правових актів. Також застосовується термін «юридична експертиза законопроектів» в Регламенті Верховної Ради України. В той же час в Указі Президента України «Про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади» та Регламенті Кабінету Міністрів України застосовується термін «правова експертиза».

Виникає закономірне питання чи ці поняття є синонімами, чи вони наділені різним змістом.

Якщо звернутись до поглядів науковців з цього приводу, то варто зазначити підхід Д.В. Чухвічова, відповідно до якого юридична експертиза проводиться щодо встановлення відповідності законопроекту нормативно-правовим актам вищої юридичної сили, в той же час правова експертиза спрямована на встановлення відповідності (або невідповідності) законопроекту вимогам норм права, суспільному інтересу, соціальним потребам [19, с. 93 – 95].

Іншого підходу дотримуються К.В. Фатєєв, О.-Д.С Трет'якова, які розглядають поняття «правова експертиза» та «юридична експертиза» як синоніми [11, с. 78; 18, с. 51].

Деякі автори пропонують взагалі відмовитись від терміну «експертиза» стосовно перевірки нормативно-правових актів, а внаслідок невизначеності формулювань називати вказані дії «аудитом» [9, с. 46-48].

На основі проведеного аналізу ми можемо прослідкувати різні підходи до застосування термінології, яка означає експертизу нормативно-правових актів з правових питань.

На нашу думку, терміни «правова експертиза» та «юридична експертиза» є семантично ідентичними. Термін «право»походить від латинського слова «jus», що означає справедливість. Але, історично термін «юридична експертиза» частіше застосовується до експертизи договорів, інших документів ненормативного характеру як різновид юридичної послуги, яку надають юридичні фірми. Для уніфікації термінології, пропонуємо застосовувати термін «правова експертиза нормативно-правових актів», оскільки саме він застосовується в науковій літературі, присвяченій тематиці стадій правотворчості, в межах теорії якої і започатковано розвиток інституту правової експертизи саме нормативно-правових актів [4, с. 14].

Остаточну позицію з приводу застосування конкретного терміну, на наш погляд, варто визначити у Законі України «Про нормативно-правові акти» та у Законі України «Про правовий моніторинг».

В контексті зазначеного варто зупинитись на основних ознаках, які характерні для такого право-

вого явища як експертиза з метою формулювання повноцінного визначення поняття «правова експертиза нормативно-правових актів».

Звернемось до науковців, що досліджували окремі види правових експертиз, які виділяють ознаки власне експертизи.

Так, О.О. Ейсман виділяє серед ознак експертизи наступні: дослідження, застосування спеціальних знань та надання висновку експерта [21, с. 89], в свою чергу О.В. Смірнов, К.Б. Каліновський до ознак експертизи відносять проведення її особою, яка має знання в певній спеціальній галузі або галузях знань, необхідність у застосуванні цих знань для проведення особливого дослідження об'єкта, самостійний характер такого дослідження,особливу процесуальну форму експертного дослідження [16, с. 18].

А.М. Зінін, Г.Г. Омельянюк, А.В. Пахомов вважають, що до ознак експертизи слід віднести: призначення та проведення експертизи; дотримання регламенту, який поряд з відповідною процедурою визначає права та обов'язки експерта, особи, яка призначає експертизу, права обвинуваченого та підозрюваного; проведення дослідження на основі спеціальних знань; дача висновку, що має статус джерела доказів [6, с. 8].

На підставі проведеного аналізу можна виділити наступні ознаки експертизи:

1) експертиза – це форма застосування спеціальних знань;

2) застосування знань відбувається шляхом дослідницької діяльності оціночно-аналітичного характеру;

3) здійснюється компетентним фахівцем (групою фахівців), тобто особою, яка володіє необхідними знаннями для проведення конкретної експертизи;

4) проводиться на замовлення зацікавлених осіб;

5) метою є надання об'єктивної, обґрунтованої інформації щодо об'єкта дослідження, яка необхідна для прийняття рішення зацікавленими особами;

6) результати експертизи мають зовнішнє оформлення у вигляді висновку експертизи відповідно до питань, поставлених перед експертом;

7) експертна діяльність має процесуальну основу, тобто порядок та умови її проведення, як правило, чітко регламентовані;

8) як діяльність експертиза проходить декілька стадій, в тому числі аналітичне дослідження об'єкта експертизи та його оцінку;

9) експерти мають бути незалежними від обставин суб'єктивного характеру при проведенні експертизи.

Варто відзначити, що правовій експертизі як різновиду експертної діяльності властиві як дані характерні ознаки так і інші, які притаманні даному правовому інституту.

Наприклад, В.Д. Юрчишин до таких ознак відносить наступні: правова експертиза є спеціальним дослідженням з певною метою; пов'язана із застосуванням та використанням правових знань; вона здійснюється відповідними суб'єктами – експертами; вона передбачає надання висновку; вона виконується за дорученням певних осіб; пов'язана із відповідями на поставлені питання;здійснюється відповідно до нормативно-закріплених процедур. З цього переліку видно, що такою специфічною ознакою виступає те, що правова експертиза пов'язана із застосуванням та використанням саме правових знань [24, с. 60].

Ґрунтовний аналіз ознак правової експертизи нормативно-правових актів запропонував І.О. Закіров, який розглядаючи різні види правової експертизи до особливих ознак експертизи нормативно-правових актів відніс особливе місце в процесі правотворчості, мету, предмет, зміст (усунення нормотворчих помилок), наслідки експертної помилки [5, с 31-37].

Водночас І.О. Закіров не назвав особливий суб'єктний склад як ознаку правової експертизи нормативно-правових актів, яку запропонував В.Ю. Рогозін [15, с. 74-88].

Найбільш повно до визначення ознак правової експертизи проектів нормативно-правових актів підійшов Т.О. Дідич, який виділяє наступні ознаки правової експертизи проектів нормативно-правових актів: результатом експертизи є висновок про зміст, суть і значення проекту нормативно-правового акту; оцінка якості усього процесу нормопроектування; особлива мета; спеціальний статус суб'єкта; диспозитивний характер нормативного регулювання процедури проведення; вироблення рекомендацій щодо подальшої розробки та доопрацювання проектів; зміст полягає у глибокій аналітичній діяльності про всі правові аспекти розробки проекту; незалежність; компетентність; науковість [3, с. 130-131].

Отже, на підставі проведеного аналізу можемо узагальнити ознаки, які відображають специфіку саме правової експертизи нормативно-правових актів:

1. Суб'єктами проведення експертизи завжди виступають фахівці в галузі правознавства, які не були причетні до створення об'єкта правової експертизи;

2. Особливість предмета експертизи – експертиза має встановити чи належить проект нормативно-правового акта до компетенції правотворчого органу; його відповідність нормативно-правовим актам вищої юридичної сили та співвідношення з актами однакової юридичної сили однієї галузі законодавства; чи відповідає він правилам юридичної техніки й вимогам його структурної побудови; надати аналітико-методичні рекомендації стосовно вдосконалення проекту нормативно-правового акта й подальшої розробки проекту юридичного документа.

3. В процесі проведення експертизи виявляються невідповідності об'єкта експертизи необхідним вимогам та пропонуються варіанти і усунення.

Визначивши унікальні ознаки правової експертизи нормативно-правових актів підходимо до визначення поняття «правова експертиза нормативно-правових актів».

Такі вчені, як А.Г. Гузнов, А.А. Кененов, Т.Є. Рождественська, Р.К. Надєєв, О.-Д.С. Трет'якова зосереджують увагу на тому, що це є спеціальне дослідження, яке проводиться для оцінки відповідності законопроекту чинному законодавству та встановлення якості законопроекту з точки зору засобів юридичної техніки [2, с. 90; 8, с. 39; 17].

І.О. Закіров, А.М. Ришелюк, О.М. Шишпаренок акцентують увагу при визначенні правової експертизи правових актів та їх проектів на тому, що це є діяльністю, яка здійснюється спеціальним суб'єктом її проведення, змісті (дослідження, перевірка, аналіз та оцінка фахового та наукового рівня законопроекту) та наслідках (формулювання обґрунтованих висновків для прийняття рішення щодо такого проекту з метою визначення якості правових актів і проектів правових актів та прогнозної оцінки можливих наслідків їх реалізації та/або прийняття) [5, с. 31-37; 14, с. 135; 20, с. 18].

Досить широко розглядає правову експертизу юридичних документів В.О. Бутенко як етап правотворчого процесу, змістом якого є оцінювання уповноваженими суб'єктами проекту юридичного документу щодо ймовірності ефективного впливу

його правових норм на суспільні відносини та досягнення відповідного соціального правового ефекту у випадку його прийняття [1, с. 5].

На нашу думку, таке визначення більш підходить до такого нового для України правового феномену як правовий моніторинг, одним з завдань якого і є визначення ефективності правових норм на підставі матеріалів правореалізації, оскільки питання визначення ефективності на стадії правотворчості вченими обґрунтовано піддається сумніву [22, с. 41-48].

Важливий внесок в розвиток поняття «правова експертиза нормативно-правових актів» зробив Т.О. Дідич, який правову експертизу розглядає як спеціальну аналітичну діяльність, що проводиться на різних етапах нормопроектування й правотворчості спеціально уповноваженими суб'єктами, основним призначенням якої є надання об'єктивної оцінки ступеню відповідності проекту нормативно-правового акта діючому законодавству, компетенції правотворчого органу, формі юридичного документа, правилам юридичної техніки, вимогам структурної побудови нормативно-правового акта [3, с. 130].

Але, вчений у визначенні обмежує сферу застосування правової експертизи нормативно-правових актів лише проектами нормативно-правових актів.

Висновки. Варто відмітити, що на сьогоднішній день жоден нормативно-правовий акт не містить дефініції «правова експертиза нормативно-правових актів». Автор проаналізувавши наявні підходи в цілому і врахувавши специфіку правотворчої діяльності органів державної влади уважає за можливе дати наступне визначення, яке охоплює як зовнішній аспект правової експертизи нормативно-правих актів, основні ознаки, так і її завдання: «Правова експертиза нормативно-правових актів – це діяльність, яку здійснюють незалежні фахівці в галузі правознавства з метою оцінки форми, цілей, завдань, предмета правового регулювання, змісту норм, порядку прийняття і набрання чинності нормативно-правовими актами, компетенції суб'єктів правотворчості щодо прийняття цих актів на предмет їх відповідності нормативно-правовим актам вищої юридичної сили, вимогам юридичної техніки, принципам права, результатом якої є обґрунтований експертний висновок відповідно до поставлених завдань».

Список літератури:

1. Бутенко В. О. Феноменологічні, методологічні та практичні основи правової експертизи юридичних документів [Текст]: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.01 / В. О. Бутенко. – К., 2011. – 20 с.
2. Гузнов А. Г. Современный законодательный процес:основные институты и понятия / А. Г. Гузнов, А. А. Кененов, Т. Э. Рождественская. – Смоленск: Изд-во Траст-Имаком, 1995. – 96 с.
3. Дідич Т. О. Нормопроектування: питання теорії та методології – К: Вид-во Європейського ун-ту, 2010. – 160 с.
4. Дідич Т. О. Правова експертиза проектів нормативно-правових актів як необхідна складова нормопроектування: ознаки, методи, функції та завдання / Т. О. Дідич // Часопис Київського університету права. – 2003. – № 3. – С. 14–17.
5. Закиров И. А. Общие и существенные признаки правовой экспертизы // Современные проблемы юридической науки и практики: Сборник научных трудов. Н. Новгород: НФ УРАО. – 2007. – Вып. 6. – С. 31-37.
6. Зинин А. М., Омельянюк Г. Г., Пахомов А. В. Введение в судебную экспертизу. – М.: Изд-во Московского психолого-социального ин-та., 2002. – 240 с.
7. Колдин В. Я. Экспертиза как инструмент права // Проблемы юридической техники: Сб. статей / Под ред. В. М. Баранова. – Н. Новгород, 2000. – 822 с.
8. Надеев Р. Правовая экспертиза законопроектов [Текст] / Р. Надеев // Российская юстиция. – 1998. – № 1. – С. 38–40.
9. Нестеров А. В. Правовые основания антикоррупционной экспертизы // Безопасность бизнеса.– 2009. – № 2. – С. 46–48.
10. Плетнев К. И. Экспертиза в развитии экономики по инновационному пути. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 38 с.
11. Правовая работа в военных организациях: Практическое учебно-методическое издание. Серия «Право в Вооруженных Силах – консультант». – М.: «За права военнослужащих», 2006. – Вып. 67. – 496 с.
12. Разуваев А. А. Экспертиза как средство повышения эффективности процесса правореализации (вопросы теории и практики): Дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2006. – 229 с.
13. Ралдугин Н. В. Правовая экспертиза проектов федеральных законов – 2-е изд., доп. – М.: изд. МГУ, 2001. – 77 с.
14. Ришелюк А. М. Законотворчий процесс в Україні: Навч. посіб. К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 220 с.
15. Рогозин В. Ю. Правовая экспертиза законопроектов в Российской Федерации: Дис.... канд. юрид. наук. – М., 1998. – 166 с.
16. Смирнов А. В., Калиновский К. Б. Следственные действия в российском уголовном процессе: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 021100 – Юриспруденция. С.-Петерб. гос. инж.-экон. ун-т (ИНЖЭКОН). – Санкт-Петербург: СПбГИЭУ, 2004. – 73 с.
17. Третьякова Е.-Д. С. Сравнительный анализ правовой и антикоррупционной экспертизы нормативных правовых документов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/legal-and-political-science/constitutional-and-international-law/3665-tretyakov-edc
18. Третьякова Е.-Д. С. Соотношение правовой экспертизы и нормоконтроля (некоторые вопросы теории и практики) [Текст] / Е.-Д. С. Третьякова // Конституционное и муниципальное право. – М.: Юрист, 2010. – № 9. – С. 51-53.
19. Чухвичев Д. В. Законодательная техника. – М.: Юнити-Дана: Закон и право. – 2006. – 239 с.
20. Шишпаренок О. Н. Роль правовой экспертизы в обеспечении правового качества проектов законов субъектов Российской Федерации// Академический юридический журнал. – 2012. – № 2(48). – С. 17–21.
21. Эйсман А. А. Заключение эксперта (структура и научное обоснование) – М.: Юрид. лит., 1967. – 152 с.
22. Эффективность правовых норм: [монография] / В. Н. Самощенко, В. И. Никитский, И. С. Самощенко [и др.]. – М.: Юрид. лит., 1980. – 280 с.
23. Юридична енциклопедія: В 6-ти т. / Ред. кол.: Ю. С. Шемшученко (голова ред. кол.) та ін. – К.: Українська енциклопедія, 1999. – Т. 2. – 744 с.
24. Юрчишин В. Д. Поняття та основні ознаки правової експертизи проектів нормативно-правових актів / В. Д. Юрчишин // Держава і право. – 2011. – Вип. 51. – С. 57–63.

Рыбикова А.В.
Национальный авиационный университет

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ПРАВОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ

Аннотация
Статья посвящена определению понятия «правовая экспертиза нормативных правовых актов» с учетом последних научных достижений в сфере правового мониторинга. Исследованы основные точки зрения ученых на понятия «экспертиза», «правовая экспертиза», «правовая экспертиза нормативных правовых актов». Рассмотрены признаки экспертизы как общего понятия и особенные признаки, которые свойственны именно правовой экспертизе нормативных правовых актов. При определении понятия учтена специфика правотворческой деятельности органов государственной власти. Автор обратил внимание как на внешний аспект правовой экспертизы нормативных правовых актов, так и на её задачи.
Ключевые слова: нормативный правовой акт, экспертиза, правовая экспертиза, понятие правовой экспертизы, признаки правовой экспертизы.

Riabikova H.V.
National Aviation University

THE CONCEPT AND CHARACTERISTICS OF LEGAL EXAMINATION OF LEGAL ACTS

Summary
Article is devoted to the definition of «legal examination of legal acts»given the latest scientific achievements in legal monitoring. The basic points of view of scientists on the concepts of «examination», «legal examination», «legal examination of legal acts»are investigated. The characteristics of examination as a general concept and special features of the legal examination of legal acts are considered. The specifics of the law-making activities of public authorities are taken into account in the definition. The author considered the external aspect of the legal examination of legal acts, as well as its tasks.
Keywords: legal act, examination, legal examination, concept of legal examination, characteristics of legal expertise.

УДК 347.132.122

СУБ'ЄКТИ ПРАВА НА КОМЕРЦІЙНУ І НЕКОМЕРЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Фузік Г.В.
Дніпровський районний суд міста Києва

В статті охарактеризовано суб'єкти господарської діяльності. Досліджено суб'єкти права на комерційну діяльність відповідно до чинного законодавства. Охарактеризовано види суб'єктів комерційного права. Проаналізовано суб'єкти права на некомерційну діяльність.
Ключові слова: комерційна діяльність, некомерційна діяльність, суб'єкти права, господарське право, комерційне законодавство.

Постановка проблеми. Одними з ключових умов переходу до ринкової економіки є розроблення відповідної законодавчо-правової основи – як зазначається у статті 42 Конституції України, державою забезпечується захист конкуренції у комерційній діяльності, захищаються права споживачів, здійснюється контроль за якістю й безпечністю продукції і всіх видів послуг й робіт.

В умовах розбудови ринкової економіки повністю змінюється характер організаційно-правових взаємин державних і інших органів з суб'єктами комерційної діяльності. Сьогодні ці взаємини будуються з організацією рівноправної діяльності різних типів підприємств, підтримки комерції, освоєння ринку на різних рівнях і напрямках.

Розвиток інститутів громадянського суспільства в Україні об'єктивно вимагає змін у правовому регулюванні важливого сегмента громадянського суспільства – некомерційних організацій, у зв'язку з чим зростає роль і значення господарського законодавства, що визначає статус суб'єктів некомерційного господарювання.

Некомерційні організації відіграють важливу роль у формуванні сучасного громадянського суспільства. Дедалі помітнішим стає їх внесок у вирішення загальнонаціональних та локальних завдань, пов'язаних з розвитком економіки і соціальним захистом населення. Їх діяльність забезпечується не лише функціонуванням великої кількості об'єднань громадян, а й виступає важливим елементом ринкової системи. Її ціллю є створення однакових умов для всіх форм власності й суб'єктів господарювання, універсалізації механізмів опосередкування господарських взаємин, незалежно від їх комерційного характеру.

Мета статті – дослідити правове положення суб'єктів права на комерційну і некомерційну діяльність.

© Фузік Г.В., 2015

Виклад основного матеріалу. До суб'єктів господарювання Господарський кодекс України відносить як комерційні, так і не комерційні організації різноманітних організаційно-правових форм і форм власності. Комерційними є суб'єкти, які здійснюють господарську діяльність для досягнення економічних і соціальних результатів і з ціллю одержання прибутку. До комерційної діяльності належить і підприємництво.

Господарська діяльність некомерційних організацій чи взагалі не пов'язана з одержанням прибутку, чи прибуток, одержуваний від такої діяльності, використовується лише для створення й підтримання необхідних матеріально-технічних умов їх функціонування.

Суб'єктами комерційної діяльності відповідно до чинного законодавства можуть бути громадяни і юридичні особи України і іноземних держав, а також держави.

Громадяни України і інших держав здійснюють комерційну діяльність на основі таких вимог [3, с. 55]:

- бути правоздатними і дієздатними;
- не мати заборон чи обмежень на здійснення комерційної діяльності у зв'язку зі своїм службовим становищем і з інших причин. Це стосується державних службовців, військовослужбовців, працівників правоохоронних органів, осіб з непогашеною судимістю і інших;
- бути зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності.

Юридичною особою визначається організація, підприємство, що наділені відокремленою власністю й можуть відповідати майном за свої зобов'язання.

Поняття суб'єкта комерційного права обґрунтоване теорією комерційного права, що виходить з того, що суб'єктами права на комерційну діяльність є учасники комерційних взаємин, тобто організації і їхні структурні підрозділи. Окремі громадяни, якщо вони здійснюють підприємництво без створення підприємства, також мають визнаватися суб'єктами права на комерційну діяльність, а не суб'єктами цивільного права, як вважалося раніше, хоча їхній правовий статус потребує детального дослідження.

Суб'єктами права на комерційну діяльність є:

а) фізичні особи;

б) організації, що у вигляді професійного промислу виробляють й реалізують для суспільних (не власних) потреб продукцію, виконують роботи, надають послуги;

в) організації – споживачі результатів комерційної діяльності;

г) організації, які здійснюють професійну управлінську діяльність у економіці.

Суб'єкти комерційного права діють чи як власники основних засобів виробництва (приміром, кооперативи, господарські товариства), чи як комерційні суб'єкти, засновані власниками.

Суб'єкти господарського права мають ряд ознак правосуб'єктності, закріплених комерційним законодавством. По-перше, ці суб'єкти мають певну організаційно-правову форму, в котрій здійснюється комерційна чи управлінська діяльність. Організаційно-правову форму можна визначити як передбачену чи санкціоновану правом організаційну структуру, у котрій діє суб'єкт комерційного права. Це або одна з форм підприємства, чи установа (приміром, міністерство), або організація (приміром, об'єднання громадян, що є учасником комерційних взаємин) [7, с. 98].

За загальним правилом, порядок створення, діяльності, реорганізації і ліквідації окремих організаційних форм суб'єктів господарського права визначається законодавством України (підприємства, об'єднання підприємств, міністерства т. п.). Крім того, підприємець має право вибору організаційно-правової форми свого підприємства. Це може бути одна з передбачених законом форм, чи навіть й не передбачена (приміром, запозичена з-за кордону). У цьому разі підприємець керується Законом «Про підприємництво» і своїм статутом.

Другою ознакою суб'єкта комерційного права є те, що він має юридичне відокремлене і закріплене за ним майно у формі основних фондів, обігових коштів, інших цінностей. Тобто у майновому відношенні суб'єкт комерційного права є самостійним і не залежить у своїх рішеннях від засновників й учасників. Майно суб'єкта комерційного права відокремлюється й закріплюється за ним у правовій формі, елементами якої комерційного право визначило установчі документи (установчий договір, статут, акт про створення, положення) суб'єкта, самостійний чи зведений (для господарських об'єднань) баланс, який відображує вартість майна суб'єкта у цілому, розрахунковий і інші рахунки в банках.

Правом власності та комерційним законодавством про управління майном визначається правовий титул, за яким майно належить суб'єктові. Це може бути право власності, право повного господарського відання (зокрема стосовно державних підприємств), право оперативного управління (стосовно міністерств, інших державних установ і організацій, які перебувають на державному бюджеті), право оренди (орендні і інші підприємства, утворені на базі орендованого майна) [2, с. 112].

Третьою, суто юридичною, ознакою суб'єкта комерційного права є його комерційна правосуб'єктність. Суб'єкт комерційного права має засновану на законі можливість набувати від свого імені майнові і особисті немайнові права, вступати у зобов'язання, виступати у судових органах. Правосуб'єктність суб'єкта комерційного права доктринально визначається як комерційна компетенція, тобто сукупність встановлених законодавством й набутих у комерційних правовзаєминах прав і обов'язків. Суб'єкти комерційного права (крім підрозділів організацій) є юридичними особами.

Отже, суб'єкти комерційного права – це організації, що на основі юридичне відокремленого майна в межах своєї господарської компетенції безпосередньо здійснюють комерційну діяльність й використання її результатів чи управлінську діяльність в економіці.

З урахуванням особливостей функцій комерційне законодавство визначає правове становище таких суб'єктів комерційного права, як:

1) фізичні особи;
2) підприємства і їхні структурні підрозділи;
3) об'єднання підприємств;
4) фінансові і посередницькі інституції;
5) органи державної виконавчої влади в економіці.

Крім того, у кожній з цих груп враховуються особливості правового становища окремих типів суб'єктів комерційного права.

Підприємства відповідно до їхніх функцій посідають головне місце в економіці. З урахуванням соціально-економічної ролі підприємств законодавець кваліфікує їх як провідну організаційну ланку народного господарства України. Така кваліфікація обумовлена тим, що підприємство є комерційною організацією, господарюючим суб'єктом. Коротко підприємство визначається як господарюючий суб'єкт, який створюється для здійснення господарської діяльності з ціллю одержання прибутку (тобто комерційної діяльності), який має необхідні для цього повноваження і реєструється у визначеному законом порядку як комерційна юридична особа. Терміну підприємство в зарубіжному комерційному праві відповідають поняття компанія чи корпорація [6, с. 98].

Суб'єктами комерційної діяльності є також підрозділи підприємств (стаття 7 Закону «Про підприємства в Україні») і інших комерційних організацій. Вони створюються самими організаціями для певної комерційної діяльності. Функції і компетенцію таких суб'єктів визначають підприємства у положеннях про них. Положення затверджують органи управління організацій. Ці суб'єкти не реєструються як юридичні особи.

Другим видом суб'єктів комерційного права є об'єднання підприємств, яке визначається як комерційна організація, створювана на добровільних основах двома і більше підприємствами з цілью спільного виконання делегованих учасниками виробничих, комерційних, наукових і інших визначених статутом функцій та зареєстрована як юридична особа. Об'єднаннями згідно з законодавством є асоціації, корпорації, концерни, консорціуми і інші виробничо-господарські комплекси. Об'єднання підприємств створюється лише у тому разі, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Третім видом суб'єктів комерційного права є так звані фінансові і посередницькі інституції, які відносяться до інфраструктури ринку. Загальна риса, що їх об'єднує, – обслуговування ринку. Фінансовий інститут можна визначити як організацію, що засновується у формі акціонерного чи іншого товариства і реєструється як юридична особа, що забезпечує функціонування ринків товарів й капіталів.

Такі акціонерні і інші комерційні товариства здійснюють кредитування господарюючих суб'єктів, інвестування об'єктів підприємництва і іншої діяльності, надають страхові, комерційні і посередницькі послуги. Назви цих суб'єктів визначаються залежно від виду діяльності: банки, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, страхові компанії (товариства), товарні і фондові біржі, довірчі товариства т.п. [1, с. 34].

Четвертим видом суб'єктів господарського права є органи державної виконавчої влади, що здійснюють управлінську діяльність в економіці (органи управління).

Види органів управління – суб'єктів господарського права системно визначені у Законі України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Це:

- центральні та місцеві органи державної виконавчої влади;
- представницькі органи та органи місцевого самоврядування;
- органи управління громадських організацій;
- асоціації, концерни, міжгалузеві, регіональні та інші об'єднання підприємств при виконанні ними функцій управління в межах делегованих їм повноважень.

Особливими суб'єктами господарського права слід визнати фізичних осіб-підприємців:

- громадян України;
- іноземці;
- особи без громадянства.

На відміну від комерційної господарської діяльності, некомерційне господарювання здійснюється без мети одержання прибутку. Така діяльність спрямована на досягнення економічних, соціальних і інших результатів, ведеться суб'єктами господарювання державного чи комунального секторів економіки в галузях чи видах діяльності, в яких забороняється підприємництво. Вона здійснюється на основі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування, а також самостійно суб'єктами господарювання, яким за законодавством не можна вести господарську діяльність у формі підприємництва (стаття 52 ГК України).

Невід'ємну частину сучасного ринкового господарства становить некомерційний сектор, який дає змогу компенсувати так звані недосконалості ринку. Ні в кого не викликає сумнівів те, що некомерційне господарювання відрізняється від комерційного, підприємницького. Останнє орієнтовано передусім на прибуток, який залежить від коливань попиту. Некомерційна організація, здійснюючи господарську діяльність, теж може одержувати прибуток від неї, але важливо, щоб це для неї не перетворювалося на самоціль. Інакше вона не буде відповідати своєму призначенню задовольняти ті потреби, що не повинні залежати від ринкової кон'юнктури (охорона здоров'я, освіта, наука, культура т.п.) [5, с. 61].

Некомерційна господарська діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання на основі права власності, права господарського відання чи права оперативного управління в організаційних формах, що визначаються власником чи відповідним органом державного управління чи органом місцевого самоврядування. Якщо господарська діяльність організацій – юридичних осіб чи громадян, які зареєстровані як суб'єкти некомерційної діяльності, набуває характеру підприємницької діяльності, до неї застосовуються положення законодавства, що регулює підприємницькі взаємини.

На суб'єктів господарювання, що здійснюють некомерційну господарську діяльність, поширюються загальні вимоги стосовно регламентації господарської діяльності з урахуванням її особливостей [8, с. 67].

За загальною нормою, некомерційні суб'єкти господарювання не можуть за законом розподіляти прибуток від господарської діяльності між окремими особами (засновниками, директорами, посадовими особами, членами, а також іншими пов'язаними з ними фізичними і юридичними особами), що через своє становище можуть скористатися нею з цілью особистого збагачення.

Так, у сферах, де встановлено заборону на зайняття підприємництвом, суб'єкти господарювання державного й комунального секторів економіки можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність. Галузі (види діяльності), в яких забороняється підприємництво, указано в статті 12 ГК України. Проте ч. 4 статті 12 ГК України має характер відсилання, тому для практичного встановлення цих сфер необхідно звернутися до Конституції України, статті 43 ГК України, відповідних законів, приміром, до статті 4 Закону України «Про підприємництво» від 07.02.1991 р., Закону України «Про об'єднання громадян» від 16.06.1992 р., Закону України «Про благодійництво і благодійні організації» від 16.09.1997 р., Закону України «Про свободу совісті і релігійні організації» від 23.04.1991 р., Закону України «Про молодіжні і дитячі громадські організації» від 01.12.1998 р., Закону України «Про професійні спілки, їх правах й гарантіях діяльності» від 15.09.1999 р., Закону України «Про політичні партії в Україні» від 05.04.2001 р., Закону України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р., Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 р. і ін. [4, с. 117].

Заборона ж на зайняття некомерційним господарюванням органами державної влади, органами місцевого самоврядування і їх посадовими особами є наслідком загальної заборони, установленої в ч. 1 статті 8 ГК України, в котрій, зокрема, визначено, що держава, органи державної влади і органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання. Зазначене кореспондує і з положеннями ч. 3 статті 52 ГК України, однак ч. 1 статті 53 ГК України містить положення стосовно можливості здійснення некомерційної діяльності зазначеними органами.

Головною рисою некомерційних організацій є те, що вони визначаються неприбутковими і мають

підпорядковувати свою діяльність особливим правилам оподаткування. [9, с. 33]

Позитивне значення ПК України для системи некомерційних суб'єктів господарювання полягає, щонайменше у тому, що ПК України у статті 157.1 визначає перелік неприбуткових організацій. Так п. 14.1.121 під неприбутковими підприємствами визначає підприємства, установи і організації, основною ціллю діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності і меценатства й іншої діяльності, передбаченої законодавством. Та є відповідний реєстр згідно з наказом ДПА України від 24 січня 2011 р.

Висновки. Залежно від мети і способу організації і здійснення господарської діяльності ч. 2 статті 3 ГК виділяє два її види – господарську комерційну діяльність і некомерційну господарську діяльність.

Суб'єктами права на комерційну діяльність є: фізичні особи; організації, що у вигляді професійного промислу виробляють й реалізують для суспільних (не власних) потреб продукцію, виконують роботи, надають послуги; організації – споживачі результатів комерційної діяльності; організації, які здійснюють професійну управлінську діяльність в економіці.

Суб'єкти комерційного права діють чи як власники основних засобів виробництва (приміром, кооперативи, господарські товариства), чи як комерційні суб'єкти, засновані власниками (приміром, державне підприємство, приватне підприємство, підприємство, засноване кооперативом).

На суб'єктів господарювання, що здійснюють некомерційну господарську діяльність, поширюються загальні вимоги стосовно регулювання господарської діяльності з урахуванням особливостей її здійснення різними суб'єктами господарювання, що визначаються ГК і іншими законодавчими актами.

За загальною нормою, некомерційні суб'єкти господарювання не можуть за законом розподіляти прибуток від господарської діяльності між окремими особами, що через своє становище можуть скористатися нею з ціллю особистого збагачення.

Так, у сферах, де встановлено заборону на зайняття підприємництвом, суб'єкти господарювання державного і комунального секторів економіки можуть здійснювати некомерційну господарську діяльність.

Головною рисою некомерційних організацій є те, що вони визначаються неприбутковими і мають підпорядковувати свою діяльність особливим правилам оподаткування.

Список літератури:

1. Вінник О. М. Господарське право: навч. посіб. / О. М. Віннік. – 2-ге вид., змін. і доп. – К.: Правова єдність, 2009. – 766 с.
2. Господарський кодекс України у редакції від 16 грудня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
3. Господарський кодекс України: Наук.-практ. ком. / О. І. Харитонова, Є. О. Харитонов, В. М. Коссак і ін.; за ред. О. І. Харитонової. – Х.: Одіссей, 2007. – 832 с.
4. Мазур О. С. Цивільне право України: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за заг. ред. В. К. Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 688 с.
6. Саниахметова Н. А. Предпринимательское (хозяйственное) право Украины: учеб. пособие / Н. А. Саниахметова. – Х.: Одиссей, 2004. – 310 с.
7. Хозяйственное право Украины: учеб. / под ред. А. С. Васильева, О. П. Подцерковного. – 3-е изд., перераб и доп. – Х.: Одиссей, 2008. – 488 с.
8. Цивільний кодекс України. Коментар // За заг. ред. Є. О. Харитонова, О. М. Калітенко. – Одеса: Юридична література, 2004. – 1112 с.
9. Щербина В. С. Господарське право: підруч. / В. С. Щербина. – 3-е вид., перероб. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 657 с.

Фузик А.В.
Днепровский районный суд города Киева

СУБЪЕКТЫ ПРАВА НА КОММЕРЧЕСКУЮ И НЕКОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация
В статье охарактеризованы субъекты хозяйственной деятельности. Исследованы субъекты права на коммерческую деятельность согласно действующему законодательству. Охарактеризованы виды субъектов коммерческого права. Проанализированы субъекты права на некоммерческую деятельность.
Ключевые слова: коммерческая деятельность, некоммерческая деятельность, субъекты права, хозяйственное право, коммерческое законодательство.

Fuzik H.V.
Dniprovskiy District Court of Kyiv

SUBJECTS OF THE RIGHT TO COMMERCIAL AND NON-COMMERCIAL ACTIVITY

Summary
The article describes the subjects of economic activity. It studies subjects of the right to commercial activity in accordance with current legislation. The paper characterizes the subjects of commercial law. It analyzes subjects of the right to non-profit activities.
Keywords: commercial activity, non-commercial activity, subjects of law, economic law, commercial law.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бургаз Олексій Анатолійович** – кандидат географічних наук, доцент кафедри екологічного права і контролю Одеського державного екологічного університету
2. **Волинець Денис Павлович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
3. **Гадьмаші Вікторія Рудольфівна** – студентка юридичного факультету Ужгородського національного університету
4. **Григоренко Катерина Володимирівна** – студентка факультету «Обліку і фінансів» Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
5. **Гриценко Дар'я Сергіївна** – аспірантка кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
6. **Дзямулич Олена Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Львівського національного університету імені Івана Франка
7. **Кобзар Вікторія Василівна** – кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри цивільного, господарського, адміністративного права та процесу Чернігівського національного технологічного університету
8. **Колеснікова Марина Леонідівна** – студент Житомирського державного технологічного університету
9. **Кузьменко Нонна Олександрівна** – магістр Українського державного хіміко-технологічного університету
10. **Лебедєва Олена В'ячеславівна** – кандидат юридичних наук, старший лаборант навчально-методичного кабінету Київського коледжу легкої промисловості
11. **Легеза Євген Олександрович** – кандидат юридичних наук Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
12. **Лемзякова Вікторія Леонідівна** – інженер Харківського національного університету будівництва та архітектури
13. **Лопатін Антон Володимирович** – суддя Господарського суду Київської області
14. **Мартинюк Юлія Олександрівна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
15. **Мацедонська Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету
16. **Меленчук Юлія Тарасівна** – аспірант Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
17. **Михалко Ірина Сергіївна** – кандидат юридичних наук Національної академії правових наук України, науковий співробітник сектора дослідження проблем кримінально-виконавчого законодавства Науково-дослідного інституту вивчення проблем злочинності імені академіка В.В. Сташиса
18. **Надієнко Олена Іванівна** – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри конституційного, адміністративного та трудового права Запорізького національного технічного університету
19. **Нещадим Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Уманського національного університету садівництва
20. **Нідзельська Тетяна Леонідівна** – аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського Національного університету біоресурсів і природокористування України
21. **Опришко Руслан Геннадійович** – магістр Київського національного університету імені Тараса Шевченка
22. **Павленко Оксана Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
23. **Паєнко Оксана Анатоліївна** – секретар судових засідань Обухівського районного суду Київської області
24. **Пашун Світлана Олександрівна** – секретар судових засідань Дніпровського районного суду міста Києва
25. **Поліщук Ірина Романівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності Житомирського державного технологічного університету
26. **Ревернук Надія Йосипівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління персоналом Львівського банківського інституту Університету банківської справи Національного банку України
27. **Ремига Юлія Сергіївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри логістики Національного авіаційного університету
28. **Рибікова Ганна Володимирівна** – старший викладач кафедри кримінального права і процесу Національного авіаційного університету
29. **Романенко Ольга Михайлівна** – магістр Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету
30. **Романів Ірина Федорівна** – здобувач Львівського університету бізнесу та права
31. **Сай Віра Михайлівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри кадастру територій Національного університету «Львівська політехніка»
32. **Сергєєва Наталія Петрівна** – аспірант кафедри економічної і соціальної географії Львівського національного університету імені Івана Франка
33. **Сигида Любов Олексіївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету

34. **Сисюк Людмила Петрівна** – асистент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
35. **Скляр Євгенія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Буковинського державного фінансово-економічного університету
36. **Соболєва Ганна Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова
37. **Сокур Микола Іванович** – доктор технічних наук, професор, завідуючий кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
38. **Солодовник Ганна Валеріївна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Харківського національного університету будівництва та архітектури
39. **Соцька Юлія Ігорівна** – аспірантка кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
40. **Стельмащук Лариса Степанівна** – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
41. **Тимчук Світлана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Уманського національного університету садівництва
42. **Ткаченко Тетяна Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
43. **Фоміна Дарина Євгенівна** – студентка Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
44. **Фузік Ганна В'ячеславівна** – секретар судових засідань Дніпровського районного суду міста Києва
45. **Хавар Юлія Степанівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри кадастру територій Національного університету «Львівська політехніка»
46. **Черничук Любов Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Буковинського державного фінансово-економічного університету
47. **Шевченко Олена Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
48. **Штефан Людмила Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету
49. **Юрій Едуард Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент Буковинського державного фінансово-економічного університету
50. **Яшкіна Наталія Вікторівна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Українського державного хіміко-технологічного університету

Науковий журнал

«Молодий вчений»

№ 4 (19) квітень, 2015 р.

Частина 2

Щомісячне видання

Коректор: О. Скрипченко

Дизайн: А. Юдашкіна

Комп'ютерна верстка: Н. Ковальчук

Контактна інформація редакції журналу.
Поштова адреса: 73005 Україна, м. Херсон,
а/с 20, Редакція журналу «Молодий вчений»
тел.: +38 (0552) 399 530
info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 18.05.2015 р.
Формат 64х90/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 17,90. Тираж 100 прим.
Зам. 0515-30.

ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»
73034, Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.